

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y

ECONÓMICAS

CARRERA CONTABILIDAD SUPERIOR Y

AUDITORÍA

TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MANUALIDADES EN FOMIX CON LA AYUDA DE LA MANO DE OBRA DE MADRES SOLTERAS EN LA PARROQUIA ALPACHACA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA.

AUTORA: CHALÁ, C. M. Estefanía

DIRECTOR: Eco. Estuardo Ayala

IBARRA, Mayo, 2015

RESUMEN EJECUTIVO

La demanda de manualidades se desarrolla en forma constante para satisfacer los gustos y preferencias de los diferentes consumidores que gustan adquirir este producto no solo por el material que se utiliza sino por la originalidad y la durabilidad del material a utilizarse. El presente estudio está dirigido a la creación de una microempresa de elaboración y comercialización de manualidades en fomix, compuesto por los siguientes capítulos: Diagnóstico Situacional, Bases Teóricas o Científicas, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Financiero, Propuesta Organizacional e Impactos del Proyecto. En el diagnóstico situacional se analiza el lugar donde se pretende establecer la microempresa conjuntamente con su zona de influencia, para determinar la disponibilidad de recursos necesarios para el desarrollo del proyecto. En las bases teóricas se estudian los conceptos teóricos de cada uno de los temas que se desarrollan dentro del proyecto. El estudio de mercado refleja la demanda y oferta de manualidades en fomix dentro de la ciudad, al contrastar estos datos se determina que existe una demanda insatisfecha altamente potencial que requiere ser cubierta, de la cual el proyecto manejará una oferta en base a la capacidad de sus obreras con crecimiento progresivo durante los cinco años. El estudio técnico detalla la macro y micro localización del proyecto, define los procesos productivos, describe las diversas áreas que conformarán la microempresa, además de los equipos y muebles que se necesitarán para el desarrollo de las operaciones. En el estudio financiero se determinan los ingresos que se obtendrán, los costos y gastos en que se debe incurrir, la rentabilidad que se estima obtener y analiza los evaluadores financieros como el valor actual neto, la tasa interna de retorno, relación costo – beneficio y el tiempo de recuperación de la inversión, determinando que el proyecto es factible desde el punto de vista financiero. La propuesta organizacional establece las bases filosóficas de la microempresa y las funciones de cada uno de sus miembros. Y por último el análisis de los impactos establece que el proyecto generará un impacto positivo alto dentro del aspecto económico, social, empresarial, ambiental y cultural.

ABSTRACT

The demand for handcrafts grows constantly to satisfy the likes and preferences of the several consumers of this product, not only because of the used materials but also cause of the originality and durability of them. The present project is oriented to the establishment of an enterprise focused on the elaboration and commercialization of foam handcrafts , comprised by the following chapters: situation analysis, theoretical framework, market research, technical analysis, financial analysis, organizational model and impacts. The situation analysis studies the location where the microenterprise is intended to be established along with the area of influence, to determine the availability of the resources involved in the Project. The theoretical framework studies the concepts of each of the project subjects. The market research estimates the demand and offer of handcrafts in the city, ascertaining that there is an unmet demand highly requiring to be fulfilled, which will be offered by the project according to its operation capacity with progressive growth over the five years. The technical analysis details the project's macro and micro location, it defines the production processes, it describes the several areas that will comprise the microenterprise, as well as the equipment and furniture needed for operating. The financial analysis estimates the expected incomes, costs and expenses to be incurred, expected profitability and it also analyzes financial ratios such as net present value, internal rate of return, cost-benefit ratio and payback period, showing the financial project feasibility. The organizational model states the enterprise's core values and task allocation. Lastly, the impact analysis establishes the project will make a positive impact in the economic, social, market, environmental and cultural aspects.

AUTORÍA

Yo **María Estefanía Chalá Cisneros** portadora de la cédula de ciudadanía Nro. **1003145917-7** declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MANUALIDADES EN FOMIX CON LA AYUDA DE LA MANO DE OBRA DE MADRES SOLTERAS EN LA PARROQUIA ALPACHACA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

evaluación por parte de tribunal examinador que se designe

Dado, en la ciudad de Ibarra a los 6 días del mes de Mayo del 2015

María Estefanía Chalá Cisneros

C.C 1003145917-7

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **CHALÁ CISNEROS MARÍA ESTEFANIA**, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría; C.P.A., cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MANUALIDADES EN FOMIX CON LA AYUDA DE LA MANO DE OBRA DE MADRES SOLTERAS EN LA PARROQUIA ALPACHACA”, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA** Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte de tribunal examinador que se designe.

Dado, en la ciudad de Ibarra a los 6 días del mes de Mayo del 2015



Eco. Estuardo Ayala

Director



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo **CHALA CISNEROS MARÍA ESTEFANIA**, con cédula de ciudadanía Nro. 100314591-7, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MANUALIDADES EN FOMIX CON LA AYUDA DE LA MANO DE OBRA DE MADRES SOLTERAS EN LA PARROQUIA ALPACHACA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A., en la Universidad Técnica del Norte, quedando ésta facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que realizo la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

DIRECCION:

Azaya, Ambato y Puyo 15-44

EMAIL:

mariefia@gmail.com

TELÉFONO Fijo:

María Estefanía Chalá Cisneros

0997261245

C.C 1003145917-7



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad. Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CEDULA DE IDENTIDAD:	1003145917-7		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Chalá Cisneros María Estefanía		
DIRECCION:	Azaya, Ambato y Puyo 15-44		
EMAIL:	maritefa@gmail.com		
TELEFONO FIJO:	062545-828	TELEFONO MÓVIL	0997261245

DATOS DE LA OBRA:	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MANUALIDADES EN FOMIX CON LA AYUDA DE LA MANO DE OBRA DE MADRES SOLTERAS EN LA PARROQUIA ALPACHACA
AUTORA:	Chalá Cisneros María Estefanía
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.
ASESOR/DIRECTOR:	Eco. Estuardo Ayala

AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

CHALÁ CISNEROS MARÍA ESTEFANIA, con cédula de ciudadanía Nro. 100314591-7, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

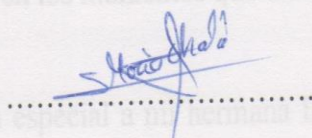
CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrollo

sin violar derecho de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por terceros

Ibarra, 19 días del mes de Mayo 2015

LA AUTORA:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'María Estefanía Chala', is written over a horizontal dotted line.

María Estefanía Chala

C.C 100314591-7

DEDICATORIA

Con mucho cariño dedico este trabajo a mi familia, quienes con el esfuerzo, apoyo y sacrificio hicieron posible la realización del mismo.

A mí querido hijo Didier que es mi más grande anhelo y mi motor para salir adelante siempre.

A mis profesores por sus constantes explicaciones para que hoy llegue a concluir mi trabajo de grado satisfactoriamente.

A mis amigas quienes siempre estuvieron presente brindándome todo su cariño, y apoyo sobre todo en los momentos que más lo necesite.

Y en especial a mi hermana Edith que fue mi apoyo moral y económico constante siempre impulsándome a ser cada día mejor, quien es ganadora de todo mi amor y gratitud incondicional.

María Chalá C.

AGRADECIMIENTO

Al culminar con éxito este proyecto mi agradecimiento es a Dios por brindarme la fuerza, fortaleza, concentración y salud, por ser mi guía en el trayecto de mi vida.

A la Universidad Técnica del Norte, especialmente a mi querida facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Escuela de Contabilidad y Auditoría, quien me dio la oportunidad de cumplir con una meta tan anhelada.

Mi agradecimiento especial al Eco. Estuardo Ayala quien con su guía y paciencia estuvo conmigo en todo el proceso de la elaboración de este proyecto.

A los Catedráticos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas quienes con su experiencia y enseñanzas sembraron en mí la fuerza de voluntad para superarme. Y lograr este esperado sueño y que hoy se convierte en realidad.

A mis amigas y compañeros de aula con quienes compartí maravillosos momentos de triunfo y fracasos de los cuales me llevo los mejores recuerdos de mi vida que perduraran por siempre en mi corazón.

María Chalá C.

PRESENTACIÓN

Este estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de elaboración y comercialización de manualidades en fomix, está estructurado de siete capítulos; mismos que se indican a continuación:

El capítulo uno, referente al diagnóstico situacional se lo ha realizado en la parroquia de Guayaquil de Alpachaca, permitiendo establecer las circunstancias actuales de la elaboración y comercialización de manualidades, de esta manera se determinó la necesidad de emprender este proyecto, que pueda proporcionar fuentes de trabajo y por ende el mejoramiento de la calidad de vida en la ciudad.

El capítulo dos que se refiere a las bases teóricas-científicas es un detalle minucioso de una serie de aspectos científicos, contables, administrativos, financieros, entre otros; los cuales fueron analizados y captados de textos relacionados a la elaboración y comercialización de manualidades, los mismos que han facilitado la comprensión del presente estudio para llevar adelante la actividad Microempresarial.

En el capítulo tres trata de la identificación y caracterización del mercado meta se lo hace con base a información obtenida de encuestas y por medio de observación directa, estos instrumentos comprueban que existe una demanda potencial de manualidades en fomix en la ciudad, que requiere ser cubierta.

El capítulo cuatro define parámetros de gran relevancia en el proceso productivo y de comercialización, entre ellos la inversión requerida, la capacidad instalada, la tecnología a utilizar, el financiamiento requerido e incluso el talento humano necesario.

El capítulo cinco refleja la proyección a cinco años del nivel de ingresos y egresos que se

generará; también se logra establecer el superávit o utilidad del proyecto, y con la aplicación de criterios de evaluación financiera se ha logrado establecer la factibilidad o no de este proyecto.

Finalmente en el capítulo seis se analizan los impactos que generaría el proyecto, en el aspecto social, económico, empresarial, cultural y ambiental mediante un análisis de diversas variables.

JUSTIFICACIÓN

El proyecto de investigación se justifica por la importancia que tiene el generar fuentes de trabajo para madres solteras que necesitan tener ingresos extras para sus casas y poder dar una mejor calidad de vida a los miembros de su hogar ayudando de esta forma a solucionar esta problemática actual.

Este proyecto es factible de llevarse a cabo porque se podrá contar con los recursos humanos, materiales y económicos necesarios que permitirá realizar con éxito el trabajo, consolidando un proceso de desarrollo sostenible y sustentable dentro del sector.

Poseerá una serie de beneficiarios en los que podemos destacar:

A las madres solteras de la Parroquia Alpachaca quienes son las directas beneficiarias ya que aumentaran sus ingresos y proporcionaran una mejor calidad de vida a los miembros de su familia.

La población del sector debido a la creación de la microempresa ya que se convierte en una fuente económica que ayudará a tener mayores ingresos a través de explotar al máximo las cualidades de sus habitantes.

Los beneficiarios indirectos son los compradores del producto porque accederán a un trabajo hecho cien por ciento con mano de obra de la provincia, original en su forma porque son diseños que vienen de la creatividad de quienes lo elaboran artesanalmente, diferentes a los que se venden en el mercado en color, forma y textura y único con calidad y garantía.

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de manualidades en fomix con la ayuda de mano de obra de madres solteras de la Parroquia Alpachaca, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional, a través de la investigación de campo que me permita determinar si existen las condiciones favorables para la implantación de la microempresa.
- Elaborar las bases teóricas, que sustenten el proyecto mediante investigación bibliográfica y documental.
- Hacer un estudio de mercado para identificar la oferta y la demanda, por medio de una investigación de campo.
- Aplicar un estudio técnico de la microempresa para el desarrollo de sus actividades.
- Preparar el estudio económico – financiero para determinar la viabilidad del proyecto, por medio del análisis de los índices financieros.
- Diseñar la estructura orgánica y funcional de la microempresa a través de los indicadores de calidad.
- Determinar los impactos que genera el proyecto, mediante la investigación de campo.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
ABSTRACT.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
PRESENTACIÓN.....	xii
JUSTIFICACIÓN	xiv
OBJETIVO GENERAL.....	xv
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	xv
ÍNDICE GENERAL	xvi
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xxvi
CAPÍTULO I	28
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	28
Antecedentes históricos	28
Ubicación geográfica	28
Población.....	29
Vivienda.....	29
Tasa de alfabetismo.....	30
Actividades económicas.....	31
Antecedentes la parroquia Alpachaca	32
Ubicación geográfica	32
Población.....	32
Barrios de la parroquia Guayaquil de Alpachaca	33
Condiciones de vida.....	33
Administración de la parroquia.....	33

Educación.....	34
Salud	35
Actividades económicas.....	35
Vivienda.....	35
Infraestructura	35
CAPÍTULO II	37
BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS	37
Microempresa	37
Definición	37
Importancia de la microempresa.....	37
Objetivos de la microempresa.....	38
Características de la microempresa.....	38
Ventajas de la microempresa	39
Desventajas de la microempresa.....	40
Clasificación de las microempresas	40
Manualidades	42
Definición	42
Tipos de manualidades.....	42
Técnicas empleadas para la elaboración de manualidades en Fomix	43
Fomix	45
Definición	45
Tipos de fomix	46
Características del fomix.....	46
Estudio de mercado.....	47
Producto	47
Oferta	48
Demanda	48
Precio	49
Mercado	49
Competencia	50
Distribución.....	50
Publicidad	51
Consumidor.....	51

Estudio técnico.....	51
Tamaño óptimo de la planta.....	51
Localización óptima del proyecto	52
Ingeniería del proyecto	53
Estudio financiero	56
Ingresos	56
Egreso	57
Estados financieros	59
Estado de situación inicial	60
Balance general proyectado	60
Estado de resultados.....	61
Estado de flujo de efectivo.....	62
Criterios de evaluación financiera	62
Estructura orgánica de la empresa	64
Visión de la empresa.....	64
Misión de la empresa	64
Organigrama	65
Organigrama estructural.....	65
Organigrama funcional	66
Evaluación.....	67
Evaluación técnica	67
Evaluación financiera.....	67
Evaluación económica	68
Evaluación social	68
Evaluación ambiental.....	68
Evaluación institucional.....	68
CAPÍTULO III.....	69
ESTUDIO DE MERCADO DEL PROYECTO	69
Presentación	69
Objetivos del estudio de mercado	70
Población investigada	70
Muestra	70
Censo.....	71

Segmentación de mercado	71
Análisis e interpretación de la información encuesta dirigida a los productores de manualidades de la ciudad de Ibarra	73
Análisis y evaluación de las encuestas aplicadas a los consumidores	81
Descripción del estudio	92
Producto	92
Mercado meta.....	93
Análisis y proyección de la oferta.....	93
Análisis de la oferta	93
Análisis y proyección de la demanda.....	96
Análisis de la demanda	96
Oferta del proyecto	101
Análisis de la competencia.....	103
Competencia directa.....	103
Competencia indirecta	103
Análisis y fijación de precios	103
Proyección del precio.....	104
Comercialización del producto	104
Logotipo	104
Canales de distribución	104
Diseños que intervienen en el logotipo de la microempresa.....	105
Etiqueta	106
Publicidad	106
Conclusiones del estudio.....	108
CAPÍTULO IV.....	110
ESTUDIO TÉCNICO	110
Tamaño del proyecto con relación a la demanda.....	110
Tamaño del proyecto con materia prima	110
Tamaño del proyecto con relación a la tecnología.....	111
Tamaño del proyecto y financiamiento.....	111
Localización del proyecto	111
Macro localización.....	112
Micro localización	112

Ingeniería del proyecto	113
Infraestructura	113
Diagramas de procesos	115
Coeficientes técnicos para la producción.....	119
Inversiones	124
Inversiones fijas	124
Inversión diferida	127
Capital de trabajo	128
Inversión total del proyecto	128
Financiamiento.....	129
Talento humano.	129
CAPÍTULO V	130
ESTUDIO FINANCIERO	130
Presupuesto de ingresos	130
Presupuestos de egresos.....	131
Costo de producción	131
Gastos administrativos.....	141
Gastos de venta	143
Gastos financieros	144
Depreciaciones.....	145
Estado de situación inicial	147
Proyección del estado de resultados	148
Flujo de caja proyectado	149
Evaluación financiera.....	150
Costo de oportunidad	150
Valor actual neto	150
Tasa interna de retorno.....	151
Relación costo- beneficio.....	153
Tiempo de recuperación de la inversión	154
Punto de equilibrio.....	155
CAPÍTULO VI.....	165
PROPUESTA ORGANIZACIONAL DE LA MICROEMPRESA	165
Nombre y logotipo	165

Aspecto legal para la creación de la microempresa	165
Permisos de funcionamiento	167
Requisitos para obtener el registro único de contribuyentes.	167
Requisitos para obtener la patente municipal por primera vez.	168
Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento y el registro sanitario.	168
Filosofía organizacional.....	168
Misión de la microempresa.....	168
Visión de la microempresa.....	169
Principios	169
Valores	170
Política de calidad	170
Objetivos organizacionales	171
Estructura orgánica básica	171
Organigrama	172
Estructura funcional.....	173
CAPÍTULO VII	179
IMPACTOS DEL PROYECTO	179
Impacto económico.....	180
Impacto social	181
Impacto empresarial.....	182
Impacto ambiental.....	183
Impacto cultural	184
Impacto general.....	185
CONCLUSIONES	186
RECOMENDACIONES.....	188
LINKOGRAFÍA	190
BIBLIOGRAFÍA	192
ANEXOS	193
ANEXO 1 Matriz de relación diagnóstica	194
ANEXO 2 Encuesta dirigida a los habitantes de la ciudad de Ibarra que compran manualidades.....	195
ANEXO 3 Encuesta dirigida a los productores de manualidades de la ciudad de Ibarra.....	200
ANEXO 4 Fotografías de las manualidades	204

ANEXO 5 Muñecas	205
ANEXO 6 Cantidad requerida de fomix.....	206
ANEXO 7 Proforma Point Tecnology	208
ANEXO 8 Proforma Dilipa	209
ANEXO 9 Proforma Línea Nueva.....	210
ANEXO 10 Tabla de Amortización.....	211

ÍNDICE DE CUADROS

Población Cantón Ibarra	29
Vivienda.....	30
Viviendas según sectores	30
Tasas de analfabetismo por sexo.....	31
Actividades económicas.....	31
Establecimiento educacionales de la parroquia Alpachaca	34
Variables de segmentación de mercado	72
Tipos de manualidades.....	73
Frecuencia de elaboración de manualidades	74
Cantidad de ventas de manualidades al mes	75
Tipo de cualidades para comprar manualidades	76
Finalidad de la adquisición de manualidades.....	77
Fijación de precio de manualidades.....	78
Precios de las manualidades.....	79
Medios publicitarios utilizados	80
Compra de manualidades	81
Tipo de manualidades adquirir.....	82
Frecuencia de compra	83
Cantidad de compra	84
Cantidad de compra	85
Precio que están dispuestos a pagar	86
Fin para adquirir manualidades.....	87
Aceptación de la creación de la microempresa.....	88

Características de la microempresa.....	89
Preferencias para la compra manualidades	90
Medios de publicidad.....	91
Productos.....	92
Productores de manualidades.....	94
Proyección de la oferta.....	95
Cálculo de la demanda actual	97
Proyección de la demanda	98
Balance oferta- demanda.....	99
Demanda insatisfecha	100
Parámetros para determinación oferta del proyecto.....	102
Oferta del proyecto	102
Precios.....	103
Proyección del precio.....	104
Diseños que intervienen en el logotipo	105
Coeficientes técnicos muñecas	120
Coeficientes técnicos juegos de baño	120
Coeficientes técnicos adornos de cocina.....	121
Coeficientes técnicos empaques	121
Coeficientes técnicos libretas.....	122
Coeficientes técnicos llaveros.....	122
Coeficientes Técnicos Portaesferos	123
Coeficientes Técnicos Porta celulares	123
Coeficientes Técnicos Monederos	124
Muebles para el área de producción.....	125
Muebles de oficina.....	126
Equipos y suministros de oficina	126
Resumen de la inversión fija.....	127
Gastos de Constitución	128
Capital de trabajo	128
Inversión total del proyecto	129
Financiamiento.....	129
Talento humano	129

Presupuesto de ingresos	130
Juegos de baño	131
Materia prima directa	132
Materia prima directa	132
Serie histórica salario básico.....	133
Salario básico unificado mensual.....	134
Costo de la mano de obra directa	134
Materia prima indirecta.....	135
Resumen del costo de producción.....	139
Sueldo básico unificado mensual.....	139
Costo de la mano de obra indirecta.....	140
Proyección costo de servicios básicos	140
Proyección costos indirectos de fabricación	141
Salario básico unificado mensual.....	141
Costo de salarios administrativos.....	142
Consumo suministros de oficina.....	142
Proyección suministros de oficina	142
Proyección servicios básicos administración	143
Resumen gastos administrativos	143
Salario básico unificado mensual.....	144
Costo del salario vendedor.....	144
Publicidad	144
Gastos financieros	145
Depreciaciones	145
Resumen de egresos.....	146
Estado de situación inicial	147
Estado de resultados integral	148
Flujo de Caja.....	149
Costo de oportunidad	150
Valor Actual Neto	151
VAN con tasa inferior.....	151
VAN con tasa superior.....	152
Relación costo - beneficio.....	153

Tiempo de recuperación de la inversión	154
Cálculo del tiempo de recuperación de la inversión	154
Punto de equilibrio empaques	155
Punto de equilibrio monederos	157
Punto de equilibrio porta esferos	158
Punto de equilibrio muñecas	159
Punto de equilibrio adornos de cocina	160
Punto de equilibrio juegos de baño	161
Punto de equilibrio porta celulares	162
Punto de equilibrio llaveros	163
Punto de equilibrio libretas	164
Listado socios.....	166
Nivel directivo	174
Nivel ejecutivo	175
Nivel auxiliar	176
Nivel operativo.....	177
Nivel Operativo.....	178
Valoración cuantitativa y cualitativa	179
Matriz del impacto económico.....	180
Matriz del impacto social.....	181
Matriz del impacto empresarial	182
Matriz del impacto ambiental	183
Matriz del impacto cultural	184
Matriz del impacto general	185

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Elaboración de manualidades en Fomix	43
2. Uniones	44
3. Rotuladores de puntas gruesa y fina	44
4. Proceso de localización.....	53
5. Organigrama estructural.....	66
6. Organigrama funcional	67
7. Tipos de manualidades.....	73
8. Frecuencia de elaboración de manualidades.....	74
9. Cantidad de ventas de manualidades al mes	75
10. Tipo de cualidades para comprar manualidades	76
11. Fin para la Adquisición de manualidades	77
12. Fijación de precio de manualidades	78
13. Precios de las manualidades.....	79
14. Medios publicitarios utilizados	80
15. Compra de manualidades.....	81
16. Tipo de manualidades adquirir.....	82
17. Frecuencia de compra	83
18. Cantidad de compra	84
19. Cantidad de compra	85
20. Precio que están dispuestos a pagar	86
21. Fin para adquirir manualidades.....	87
22. Aceptación de la creación de la microempresa.....	88
23. Características de la microempresa.....	89
24. Preferencias para la compra manualidades	90
25. Medios de publicidad.....	91
26. Proyección de la oferta.....	96
27. Proyección de la demanda	98
28. Demanda insatisfecha	101
29. Canales de distribución	105
30. Etiquetas.....	106
31. Hojas volantes	107

32. Macro localización.....	112
33. Micro localización	113
34. Diagrama de bloques del proceso productivo	116
35. Flujograma de proceso productivo.....	117
36. Diseño del proceso de comercialización.....	118
37. Flujograma del proceso de comercialización.....	119
38. Plano de distribución de la microempresa	114
39. Logotipo.....	165
40. Organigrama	173

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes históricos

Ibarra, ciudad blanca a la que siempre se vuelve, capital de la provincia de Imbabura. Está ubicada a 126 Km al noroeste de Quito, a 135Km, al sur de la ciudad de Tulcán, con una altitud de 2.225 m.s.n.m. Posee un clima seco templado y agradable, y una temperatura promedio de 18°C.

Es una ciudad con más de cuatrocientos años de historia, también conocida como la capital de la provincia de los lagos, en la que cohabitan variedad de culturas que enriquecen y hacen única a la provincia de Imbabura.

El cantón está constituido por cinco parroquias urbanas: San Francisco, El Sagrario, Caranqui, Alpachaca y Priorato; y siete parroquias rurales: San Antonio, La Esperanza, Angochagua, Ambuquí, Salinas, La Carolina y Lita.

Quien llegue a Ibarra disfrutará de un ambiente plácido y paisajes ensoñadores podrá, recrear la mente y la vista en sus parques, plazas, iglesias, museos, lugares tradicionales, lagunas, cascadas, cerros y deleitar su paladar con su deliciosa comida tradicional.

1.2. Ubicación geográfica

La ciudad de Ibarra, cabecera cantonal y capital de la provincia, se encuentra, entre las coordenadas 00° 20' 00" y 78° 06' 00", ubicada a 2.228 metros s.n.m.; está estratégicamente ubicada al noreste de Quito, Capital de la República a 126 Km, a 135 Km, de la frontera con

Colombia, y a 185 km de San Lorenzo, en el Océano Pacífico. Tiene una superficie de 1.162,22 km², con una densidad de 131,87 hab/km² en el cantón, 2.604 hab/km² en el área urbana y 39,91 hab/km² en el área rural. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41.68 km², la zona rural incluido la periferia de la cabecera cantonal cubre la superficie de 1.120,53 km²

1.3. Población

El Cantón Ibarra tiene un total de 181.175 habitantes de los cuales el 48.45% son hombres y el 51.55% son mujeres.

Cuadro 1

Población Cantón Ibarra

Descripción	Población	%
Hombres	87.786	48.45
Mujeres	93.389	51.55
TOTAL	181.175	100

FUENTE: INEC censo 2010

ELABORADO POR: La Autora

1.4. Vivienda

El total de las viviendas ocupadas en la provincia de Imbabura en el área urbana representan un 91.19% y en el área rural el 84.77% seguido de las viviendas desocupadas con un 6.19% en área urbana y el 12.31 en el área rural, en lo que se refiere a viviendas en construcción el 2.48% en el área urbana y 2.83% en el área rural, viviendas colectivas 0.14% en el área urbana y 0.09% en el área rural. Lo cual nos permite observar que en la provincia de Imbabura en su mayoría las viviendas están ocupadas tanto en el sector urbano como rural.

Cuadro 2**Vivienda**

Descripción	Área Urbana	%	Área Rural	%	Total provincial
Viviendas Ocupadas	58.200	91.19	50.403	84.77	108.603
Viviendas	3.498	6.19	7.317	12.31	10.815
Desocupadas					
Viviendas en Construcción	1.585	2.48	1.683	2.83	3.268
Viviendas Colectivas	88	0.14	53	0.09	141
TOTAL	63.821	100	59.456	100	122.827

FUENTE: INEC censo 2010

ELABORADO POR: La Autora

El Instituto de Estadísticas y Censos para el año 2010 nos presenta la siguiente información en tenencia de vivienda propia en la provincia de Imbabura:

Cuadro 3**Viviendas según sectores**

Vivienda Propia	2001	%	2010	%
Urbano	24.176	43.70	31.188	47.67
Rural	31.144	56.30	34.240	52.33
TOTAL	55.320	100	65.428	100

FUENTE: INEC censo 2010

ELABORADO POR: La Autora

A través de la información presentada se puede decir que en el área urbana ha crecido en un 29% la tenencia de una vivienda propia al comparar el año 2001 con el 2010 cosa que no ha obtenido el sector rural que solo presenta un incremento del 9.9%

1.5. Tasa de alfabetismo

Según datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas en lo que se refiere a índices de analfabetismo en el Cantón Ibarra el 3.6% de los hombres son analfabetas y un 7.1% de las mujeres.

Cuadro 4**Tasas de analfabetismo por sexo**

Analfabetismo	%
Hombre	3.6
Mujer	7.1

FUENTE: INEC censo 2010
ELABORADO POR: La Autora

1.6. Actividades económicas**Cuadro 5****Actividades económicas**

Actividades económicas	Porcentaje
Comercio al por mayor y menor	23.1
Industrias manufactureras	13.9
Agricultura, ganadería, Silvicultura y pesca	13.0
Otros	11.5
Enseñanza	7.3
Construcción	6.8
Transporte y Almacenamiento	6.6
Administración Pública y Defensa	6.2
Alojamiento y servicios de comida	4.5
Actividades de los hogares como empleadores	4.0
Actividades de atención de la salud humana	3.2
TOTAL	100

FUENTE: INEC censo 2010
ELABORADO POR: La Autora

Según el Censo económico realizado por el INEC en el cantón Ibarra existen 9.485 establecimientos económicos los cuales generan 1.700 millones de dólares y dan empleo a 28.731 personas.

Las principales actividades a las que se dedica el cantón son las actividades productivas (fabricación de muebles, elaboración de productos de panadería), actividades de comercio (Venta al por menor de alimentos bebidas y tabaco en puestos de venta y mercado), servicios (Actividades de restaurantes y servicio móviles de comida, otras actividades de telecomunicaciones).

La actividad de agricultura y ganadería es la principal generadora de valor económico para el cantón ya que representa el 30.4 miles de dólares del Ingresos por ventas.

1.7. Antecedentes la parroquia Alpachaca

Alpachaca es una parroquia ubicada en la Ciudad de Ibarra con gran riqueza cultural, en la que conviven afro descendientes, población indígena, población mestiza y un importante grupo de población colombiana, lo que la hace una parroquia intercultural.

La parroquia cuenta con una población de 31.461 habitantes. Es una floreciente parroquia urbana del cantón Ibarra, ayer barrio circundante de la ciudad blanca con gran cantidad de problemas propios de pueblos en vías de desarrollo que algún día alcanzarán su progreso, gracias al esfuerzo y sacrificio de sus habitantes.

1.7.1. Ubicación geográfica

Su situación geográfica es al Noroccidente de la capital de la provincia de Imbabura a dos kilómetros del centro de la misma. Se extiende entre las estribaciones de unas colinas semi-desérticas que enmarcan a la hermosa ciudad de Ibarra.

1.7.2. Población

Según el Censo realizado en el año 2010 la Parroquia Guayaquil de Alpachaca cuenta con un total de 31.461 habitantes.

1.7.3. Barrios de la parroquia Guayaquil de Alpachaca

Los barrios que conforman la Parroquia Guayaquil de Alpachaca son los siguientes: 28 de Septiembre , 16 de Febrero, La Primavera, El Mirador de Azaya, 15 de Diciembre, La Floresta, El panecillo, Miravalle, Azaya Norte, 1 de Enero, Los pinos, Santa teresita, Azaya Centro, Las palmas, Lomas de Azaya, Alpachaca Centro, Mirador de Alpachaca, Cooperativa Imbabura, Huertos familiares.

1.7.4. Condiciones de vida

La mayoría de los pobladores de la parroquia Alpachaca son de clase social baja debido a que sus ingresos no son elevados, por ello el factor económico no permite que esta sobresalga y requiera de grandes cambios no solo social sino económico y tecnológico viéndose en la necesidad de buscar fuentes de empleo que ayuden a que las familias cambien sus condiciones de vida especialmente la de las madres solteras las cuales existen en un gran número en el sector.

La parroquia Alpachaca atraviesa problemas de distintas índoles pero el más grave es la falta de empleo y las condiciones de vida que existen en la misma lo cual lleva a la delincuencia, factor que debe ser erradicado, es importante que se cambie las condiciones económicas a través de fuentes de empleo que mitiguen el riesgo de que futuros jóvenes tomen la mala decisión de sucumbir en la delincuencia, por ello empezar ayudando a las madres solteras del sector es un paso para contribuir al cambio de esta sociedad marcada por el abandono no solo de los políticos sino también de la fe de los propios habitantes.

1.7.5 Administración de la parroquia

La administración de la parroquia es llevada por el Consejo Parroquial Urbano a través

del presidente del mismo Lic. Julio Cesar Barahona designado por el Alcalde del Cantón Ibarra Ing. Álvaro Castillo actualmente no se establece quienes conformaran parte del directorio por lo que la administración es realizada solo por el presidente.

1.7.6. Educación

La parroquia Alpachaca cuenta con diez establecimientos educativos de los cuales siete son de educación primaria y tres de educación media. A continuación se detalla es número de estudiantes de cada una de las instituciones:

Cuadro 6

Establecimiento educacionales de la parroquia Alpachaca

ESTABLECIMIENTO	Nº DE ESTUDIANTES	DIRECTOR O RECTOR DE LA INSTITUCIÓN
Escuela “Guayaquil de Alpachaca”	211	Hernando Jácome
Escuela “José Tobar	133	Gladis Chol
Escuela “24 de Junio”	225	Cesar Ortiz
Colegio ”Lincol Larrea”	159	Enrique García
Escuela “Ricardo Sánchez”	96	Mario Córdova
Centro de Formación Artesanal Alpachaca	55	Olga Ibujes
Jardín de infantes “Azaya”	92	Elsa Mena
Jardín “Carlos Mantilla”	110	Miriam Cando
Colegio Nacional “Yaguarcocha”	464	Julio Yépez
Escuela Nuestra “Señora de la Merced”	187	Hermana María de Lourdes Aguilera Ayala
TOTAL NÚMERO DE ESTUDIANTES		1732

FUENTE: Directores y rectores de cada institución

ELABORADO POR: La Autora

Los profesores de las instituciones educativas del sector establecerán un vínculo maestro alumno, con el propósito de que los conocimientos educativos no sean solo teóricos sino prácticos

1.7.7. Salud

La parroquia cuenta con un Centro de Salud que está en óptimas condiciones para prestar atención a todos y cada uno de los pobladores de la parroquia además es reconocido por ser uno de los mejores en planificación familiar e interactuar con los jóvenes de cada uno de los barrios para hablar de sexualidad y concientizarlos sobre la responsabilidad que cada uno de ellos deben tener.

1.7.8. Actividades económicas

La actividad principal de la parroquia Guayaquil de Alpachaca en el caso de las mujeres es de empleadas domésticas, lavanderas, cocineras y amas de casa, en el caso de los hombres trabajan en la albañearía, carpintería, mecánica o en las floriculturas.

1.7.9. Vivienda

Las viviendas son elaboradas de ladrillo, adobe, bloques, techo de eternit o tejas, son pocas las que están hechas de loza y con un material resistible que les permita soportar los fuertes invernales que se producen en el país.

1.7.10. Infraestructura

a) Energía eléctrica

El servicio de energía eléctrica está en todos y cada uno de los sectores de la parroquia y llega de una manera satisfactoria.

b) Agua potable

El agua potable es uno de los servicios básicos que no puede faltar porque de ello depende el buen vivir de los ciudadanos. La parroquia Alpachaca goza de una planta que está ubicada en el Barrio Mirador de Azaya que distribuye este servicio.

c) Alcantarillado

La Parroquia Guayaquil de Alpachaca en cuanto al tema de Alcantarillado no registra mayores inconvenientes, no poseen un excelente alcantarillado pero tampoco tienen problemas con el actual sistema.

d) Servicio de Telecomunicaciones

Se podría decir que casi un 80% de las familias que habitan la parroquia cuenta con una línea telefónica, para de esta manera mantener una mejor comunicación en todo el sector y con el exterior de la ciudad. El contar con una línea telefónica es muy importante actualmente ya que se ha convertido en un medio primordial de comunicación.

e) Vías de acceso

Las calles que permiten ingresar a la Parroquia están en buenas condiciones pero en barrios como Azaya, Azaya Centro, Santa Teresita aún se tiene las calles empedradas cosa que no se da en el resto de los barrios donde si tienen su adoquinado que permite una mejor presentación y un buen acceso.

Del Diagnóstico Situacional realizado se puede establecer que existen condiciones favorables para la implantación de la microempresa propuesta en este estudio

CAPÍTULO II

2. BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS

2.1. Microempresa

2.1.1. Definición

Edgar Montereros; (2005); Pág. 15 define *“Asociación de personas, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos o prestación de servicios que se suministran a consumidores obteniendo un margen de utilidad.”*

La microempresa es una agrupación de personas que utilizan sus conocimientos, habilidades y destrezas para elaborar un producto o servicio después de analizar lo que es la microempresa según la definición del autor para mayor comprensión presento mi criterio, microempresa es un negocio pequeño encaminado a satisfacer necesidades de los clientes a través de la venta de un producto o de la prestación de un servicio siempre enfocado a la obtención de beneficio.

2.1.2. Importancia de la microempresa

- a) Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra.
- b) Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- c) Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que,

- d) en general, sus orígenes son unidades familiares.
- e) Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura
- f) Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma

2.1.3. Objetivos de la microempresa

- a) Realizar la comercialización de los bienes y servicios que produce la microempresa.
- b) Buscar la innovación en bienes y servicios para no estar relegados de la competencia.
- c) Determinar que el recurso humano sea el apropiado para realizar las actividades productivas.
- d) Emplear adecuadamente los recursos y la productividad para crecer
- e) Afrontar las responsabilidades sociales hasta el punto de asumir responsabilidades propias y su influencia con el medio ambiente
- f) Obtener de la actividad productiva los ingresos necesarios para la realización de sus gastos básicos y mantener un capital mínimo necesario.
- g) Permitir que los socios fortalezcan el crecimiento del negocio para que se refleje mayores ingresos y ganancias.
- h) Fortalecer las estrategias administrativas para obtener mayor rentabilidad.

2.1.4. Características de la microempresa

- a) Ritmo de crecimiento por lo común puede ser aún mayor que el de la mediana o grande.
- b) Mayor división del trabajo originada por una mayor complejidad de las funciones; así como la resolución de problemas que se presentan; lo cual, requiere de una adecuada división de funciones y delegación de autoridad.

- c) Requerimiento de una mayor coordinación del personal y de los recursos materiales, técnicos y financieros.
- d) Está en plena competencia con empresas similares (otras pequeñas empresas que ofrecen productos y/o servicios similares o parecidos).
- e) Utiliza mano de obra directa, aunque en muchos casos tiene un alto grado de mecanización y tecnificación.
- f) Su financiamiento, en la mayoría de los casos, procede de fuentes propias (ahorros personales) y en menor proporción, de préstamos bancarios, de terceros (familiares o amistades) o de inversionistas.
- g) El propietario o los propietarios de las microempresas suelen tener un buen conocimiento del producto que ofrecen y/o servicio que prestan y además, sienten pasión, disfrutan y se enorgullecen con lo que hacen.
- h) El flujo de efectivo es uno de los principales problemas con los que atraviesa la microempresa especialmente en sus inicios.
- i) Realizan compras de productos y servicios a otras empresas y hacen uso de las innovaciones, lo cual, genera crecimiento económico
- j) Un buen porcentaje de las microempresas opera en la casa o domicilio de sus propietarios. Por ejemplo, peluquerías, consultorías, etc.

2.1.5. Ventajas de la microempresa

Fuente: <http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>

- a) *Tiende a ser económicamente más innovadora que las compañías más grandes, es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, más dispuesta a crear oportunidades para las mujeres y grupos minoritarios y para emprender actividades en las zonas empobrecidas,*
- b) *Tiene la capacidad de realizar alianzas y sociedades, a diferencia de las grandes empresas con intereses competitivos demarcados*

- c) Actúa como punto de entrada a la economía de trabajadores nuevos o previamente menospreciados*
- d) La microempresa brinda satisfacción y autonomía de trabajo a aquellos emprendedores que no tienen la capacidad financiera o técnica para iniciar una mediana o gran empresa.*

2.1.6. Desventajas de la microempresa

Fuente:<http://www.microemprendedor.com/creacion-de-empresas/microempresas/ventajas-y-desventajas-de-las-microempresas/>

- a) Los emprendedores de las microempresas, en muchas ocasiones, tienen que dejar su empleo para iniciar su empresa o lo hacen cuando sufren un despido; lo cual, implica un cambio drástico no solo en lo económico, sino también en el modo de vida.*
- b) En la primera etapa, los emprendedores de las microempresas suelen pasar por momentos de privaciones, como consecuencia de haber invertido sus ahorros, haber incurrido en préstamos y contraído obligaciones (sueldos, alquileres, impuestos, etc...).*
- c) Las microempresas suelen cerrar sus puertas con más frecuencia que las grandes empresas, debido principalmente a la falta de recursos económicos, capacidad técnica (para ofrecer productos de calidad) y/o de suficientes clientes como para mantenerlos en funcionamiento.*
- d) Las microempresas tienen menor poder de negociación con los proveedores que las medianas o grandes, debido a sus bajos volúmenes de compras.*
- e) Las microempresas tienen menor acceso al financiamiento o mayor dificultad para obtenerlo.*

2.1.7. Clasificación de las microempresas

Edgar Monteros; (2005); Manual de Gestión Microempresarial, Pág. 28, manifiesta que: *“Las microempresas en Imbabura se clasifican por actividades de la siguiente manera”*

- a) **Alimenticio- Agroindustrial** Este sector está constituido por restaurantes, cafeterías, fondas, actividades que se dedican a la elaboración y preparación de desayunos, almuerzos, meriendas y platos típicos en general.
- b) **Artesanales** Comprende las actividades permanentes de diversos grupos de artesanos que individualmente orienten su trabajo hacia la producción de artesanías manuales, tradicionales y folklóricas de cada sector.
- c) **Producción y Comercialización de Cuero y Calzado** De este sector podemos decir que se conforma por los microempresarios del Cantón Cotacachi que en su mayoría elaboran y comercializan artículos de cuero como maletas, zapatos, portafolios, chompas, carteras, bolsos etc.
- d) **Metalmecánica** Este importante sector de la microempresa está constituido por los talleres donde se transforma el hierro en productos terminados como: puertas, ventanas, pasamanos, escritorios, papeleras, sillas. Etc.
- e) **Textiles y Confecciones** Caracterizadas por la elaboración de ropa con productos de teja y lana para toda clase de personas tanto en el mercado nacional como internacional.
- f) **Gráficas e Impresiones** Este sector está constituido por la actividad que realizan imprentas, tipográficas, diseños y estampados, copiadoras e inclusive actualmente centros de computación que brindan servicios a la colectividad en general e instituciones.
- g) **De la Construcción** A este sector se lo considera desde el punto de vista de la producción y comercialización de materiales necesarios para la construcción como por ejemplo la fabricación de ladrillos, bloques, adoquines, tubos de asbesto, que son necesarios en la construcción.
- h) **Maderero Forestal** Comprenden las actividades que realizan los expendedores de madera para la fabricación de artículos artesanales, muebles y otros productos complementarios de la construcción.
- i) **Servicios Técnicos y Profesionales** Se considera en este sector, a aquellas actividades que independientemente realizan diferentes tipos de profesionales especialmente en la prestación de servicios.

2.2. Manualidades

2.2.1. Definición

<http://salticoz.blogspot.com/2009/07/que-son-manualidades-y-que-son.html>,

afirma *“Una manualidad es aquella que se realiza con las manos, y puede hacerse en forma repetida en base a una plantilla o patrón previamente establecido de acuerdo a las diferentes técnicas en relación a lo que se esté trabajando.”*

Desde tiempos remotos las manualidades han sido destrezas que los seres humanos poseemos en las manos que nos permiten plasmar algo en determinado material a través de la originalidad entendiendo la definición de manualidades como la forma de utilizar nuestras manos para hacer que un plantilla o patrón se vea diferente, expongo mi propia definición las manualidades son el arte de trabajar manualmente utilizando diferente materiales para crear algo nuevo y creativo.

2.2.2. Tipos de manualidades

- a) Trabajos con cuentas, miniaturas, abalorios, cuerdas, corcho, plastilina, yeso, escayola, marmolina, alabastrina, estaño, resina...
- b) Pirograbado, bordados, bolillos, punto de cruz, patchwork, macramé.
- c) Craquelado, decoupage, realizaciones con masa de sal, miga de pan, papel maché, mosaicos, repujado de cuero, exlibris, origami, papiroflexia, casas de muñecas, papeles colores, velas, joyas swarovski, grabado o pintado del vidrio, cerámica artificial, lámparas con la técnica Tiffany's o el emplomado,
- d) Repujado en aluminio, en estaño, en plata.

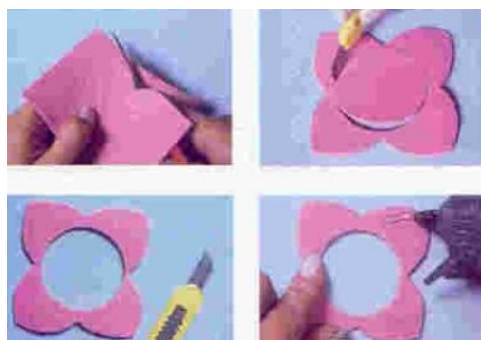
2.2.3. Técnicas empleadas para la elaboración de manualidades en Fomix

a) Corte

El corte en el uso del fomix es muy importante pues del cuidado depende del buen acabado de su proyecto. Los instrumentos que va a usar son las tijeras y el cutter y la forma de usarlos es la siguiente: ponga las tijeras derechas evitando que se ladeen para que el corte no quede rasgado y sea uniforme. Al hacer formas troqueladas lo mejor es usar el cutter bien afilado, sosteniéndolo en un ángulo de 45 grados a la hora de hacer el corte.

Gráfico 1

Elaboración de manualidades en Fomix



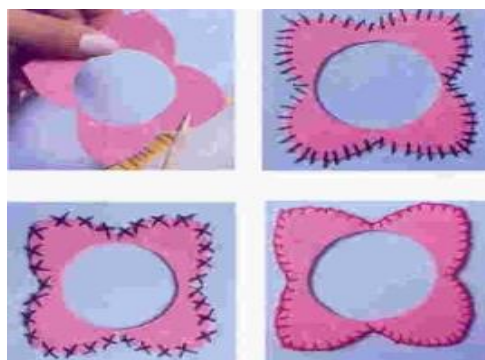
FUENTE:<http://manualidades.name/tecnicas-para-trabajar-con-foami/>

b) Uniones

La maleabilidad de su material permite que tanto el pegamento como la aguja y el hilo sean los encargados de las uniones de las partes. Usted puede utilizar silicona líquida caliente o pegamento de contacto; hilo y aguja para hacer apliques y realizar costura de hilván, de cruz, de caballito y pespunte.

Gráfico 2

Uniones



FUENTE: <http://manualidades.name/tecnicas-para-trabajar-con-foami/>

c) Rotuladores de puntas gruesa y fina

Usted puede lograr bellas decoraciones en el fomix Úselos principalmente cuando haga delineado imitación costura (raya-raya, raya-punto-raya, raya-palito-raya), cadenita y matizado grueso. Para lograr efectos más sorprendentes puede utilizar los rotuladores de punta fina y gruesas de una manera alternada. Si se equivoca en un trazo, puede borrar frotando con un trapo impregnado en alcohol.

Foamix es una espuma empleada en manualidades, de muy fácil manejo, con diversidad de colores y gran variedad de tamaños. Gracias a su versatilidad, este producto es compatible con vidrio, papel, madera, acrílico, poliuretano y alambre, entre otros.

Gráfico 3

Rotuladores de puntas gruesa y fina



FUENTE: <http://manualidades.name/tecnicas-para-trabajar-con-foami/>

d) Fondeado

Recorte los patrones en papel vegetal (papel albanene), recórtelos y sobrepóngalos en las láminas de fomix que vaya a utilizar. Con un cutter delimite la figura, dejando 2 mm de distancia. De esta manera puede simular la línea con un rotulador negro, con el fin de darle mayor realce al diseño que está trabajando.

e) Termoformado (casero)

Recorte las piezas de fomix a las cuales desea darles una apariencia de alto relieve o cóncavas, cúbralas con un trapo o un paño y páselas la plancha a temperatura media durante 30 o 40 segundos aproximadamente. Así, el material de fomix se dilata y con la presión de las yemas de los dedos usted puede lograr la forma requerida.

2.3. Fomix**2.3.1. Definición**

<http://www.conocimientosweb.net/descargas/article1040.html>, expone *“Es un material sintético de fácil transformación en diversos trabajos prácticos, como: sorpresas, piñatas, objetos para el hogar. “*

El fomix es un material sintético de fácil modificación que se lo puede utilizar para diferentes trabajos manuales que plasman la creatividad, originalidad de quien decide trabajar con este material.

Podemos llegar a definir al fomix como un Material que permite crear diferentes figuras, formas a partir de un modelo o patrón.

2.3.2. Tipos de fomix

a) Por densidades:

1mm. Conocido como fomix pellejo, este material se utiliza con más frecuencia para proyectos que llevan costuras, como cojines, muñecos rellenos.

2mm. El fomix en esta densidad es el más utilizado para la mayoría de las técnicas: fomix plano, fomix relleno, termoformado, fomix 3D, fomix 4D y otros.

3mm. Este fomix se utiliza para proyectos que requieren de mayor consistencia, como viseras y cajas.

b) Por presentaciones

Fomix liso: Es el material que lo encontramos en colores muy variados.

Fomix laminado: En esta categoría encontramos los siguientes:

Fomix laminado escarchado.

Fomix laminado con lentejuelas.

Fomix laminado con telas de diferentes diseños.

Fomix con textura.

2.3.3. Características del fomix

- Resistencia a cambios climáticos extremos y a los químicos
- Baja absorción de agua
- Es amigable con el medio ambiente: se puede reciclar o incinerar
- No es tóxico

- Es lavable
- Fácil de pegar, cortar y pintar.

2.4. Estudio de mercado

Enriqueta Cantos (2006), Pág. 57, afirma “El estudio de mercado es el conjunto de operaciones que realiza la microempresa desde que sitúa el producto o el servicio para entrega al cliente, o aun antes, cuando se trata de identificar las necesidades de los clientes, con base a lo cual este estudio garantiza que se satisfaga eficientemente dichas demandas.”

El estudio de mercado tiene una amplia aplicación en lo referente a publicidad, ventas, precios, diseño, potencialidad del mercado, clientes y sus características, aceptación del producto. Por esto, el empresario antes de comenzar a trabajar en su producto o servicio y en sus estrategias debe llevar a cabo una investigación de mercados para que pueda evaluar toda la información necesaria.

2.4.1. Producto

Kerin Roger; (2006), Pág.115 Manifiesta *“Artículo, servicio o idea que consta de un grupo de atributos tangibles e intangibles que satisfacen a sus consumidores y se consiguen a cambio de dinero o de un elemento de valor.”*

Rubén Sarmiento; (2010)), Pág. 65 *Al producto se lo identifica como el bien o servicio que se lanza al mercado para satisfacer las necesidades del consumidor y se lo caracteriza por calidad, tamaño, marca, envase.*

Según los dos autores citados producto es una idea o servicio que consta de atributos tangibles e intangibles que satisfacen a los consumidores quienes al momento de adquirirlos buscan en este calidad, tamaño, marca y envase.

Para mayor comprensión defino al producto como un bien tangible o intangible que satisfacen las necesidades de un consumidor, este a su vez se lo encuentra en el mercado y se puede intercambiar por un valor monetario.

Se clasifica en:

- a) **Bienes Durables** Son productos u objetos tangibles que normalmente son utilizados por un periodo largo.
- b) **Bienes no Durables** So aquellos que por lo general, se consumen después de una o varias ocasiones de ser usados.
- c) **Servicios** Son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen para la venta.

2.4.2. Oferta

Gabriel Baca, Urbina; (2003): Pág. 43; *“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.”*

Rubén Sarmiento; (2010); Pág. 89; dice *“Está definida por las diferentes cantidades del bien que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en función de los diferentes niveles de precios, durante un determinado período de tiempo.”*

La oferta es la relación directa que existe entre el número de unidades que se ofrece de un producto o servicio a determinados consumidores que lo adquieren por un precio que está determinado en el mercado durante un lapso de tiempo.

2.4.3. Demanda

http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_%28econom%C3%ADa%29 , afirma *“Demanda se define como la cantidad, calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes*

precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.”

El autor nos define claramente que la demanda es la capacidad en términos cuantitativos para adquirir un bien o servicio que puede ser adquirido de manera individual o grupal.

2.4.4. Precio

Kerin Roger, (2006); Pág. 98 dice *“El dinero u otros elementos que se intercambian por la propiedad o el uso de un bien o servicio.”*

Bolívar Costales, (2002); Pág. 63 Manifiesta, *“Se define como la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios o como la cantidad de dinero que es necesario entregar para adquirir un bien. “*

El precio es el valor monetario que se le asigna a un bien que va ser intercambiado en el mercado a través de la ley de la oferta y demanda para mayor comprensión podemos definir al precio como el valor monetario que se establece a un producto o servicio para ser intercambiado y el autor nos manifiesta cosa similar la diferencia es que nos dice que se intercambia por la propiedad o el uso de un bien o servicio.

2.4.5. Mercado

Kerin Roger; (2006); Pág. 104 afirma *“Es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto, estos compradores comparten necesidades o deseos determinados que se pueden satisfacer mediante relaciones de intercambio.”*

Enriqueta Cantos; (2006); Pág. 59, manifiesta *“Un mercado está conformado por personas que tienen necesidades no cubiertas y que por tal motivo están dispuestas a adquirir productos o servicios que satisfagan sus requerimientos como: calidad, diferenciación, atención oportuna,*

precio adecuado, entre otros aspectos”.

El mercado es el conjunto de compradores reales y potenciales que comparten necesidades o deseos en este punto coinciden con la segunda definición porque esta nos habla que el mercado cubre necesidades o deseos determinados y que se los puede satisfacer a través del intercambio de bienes o servicios yo defino al mercado como aquel espacio en donde participa comprador y vendedor a través del intercambio de bienes o servicios.

2.4.6. Competencia

Enriqueta Cantos; (2006); Pág. 67, Manifiesta *“Todo aquel oferente de su producto en otra marca, otra presentación o de un producto sustituto del suyo,”*

La autora define a la competencia como aquel oferente de un producto similar o sustituto al suyo lo que nos puede llevar a determinar qué competencia son todas personas que comercializan un producto igual o similar al que ofrezco o que los sustituya. Defino a la competencia como todo aquel negocio similar o parecido al que ofrece el mismo bien o servicio y que está encaminado a cubrir las mismas necesidades que mi empresa quiere satisfacer.

2.4.7. Distribución

Enriqueta Cantos; (2006); Pág. 72, expresa *“Ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esta trayectoria”*

Rubén Sarmiento; (2010); Pág. 115 afirma, *“Está constituida por un conjunto de operaciones que hacen posible la movilidad de los bienes desde que el producto sale de la fábrica hasta que llegar al consumidor final.”*

La distribución a través de la definición de la autora es nada más que la ruta por la cual

se va a comercializar nuestro bien o servicio para mayor comprensión defino a la distribución como los medios necesarios que empleo para comercializar mi producto de un lugar a otro.

2.4.8. Publicidad

<http://es.wikipedia.org/wiki/Publicidad>, dice *“La publicidad es una técnica de comunicación comercial que intenta fomentar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación. “*

La publicidad se define como la técnica o método utilizado para dar a conocer un producto o servicio con el fin de fomentar el consumo del mismo a través de medios de comunicación que pueden ser visuales o escritos.

2.4.9. Consumidor

Rubén Sarmiento; (2010); Pág. 120 dice, *“Constituye el agente motivador y movilizador del mercado a través del gasto. En el consumidor influyen dos aspectos: el uno de carácter emocional y el otro de carácter racional.”*

Se define al consumidor como aquella persona que adquiere el bien o servicio para satisfacer una necesidad y es el movilizador del mercado por su poder adquisitivo.

2.5. Estudio técnico

2.5.1. Tamaño óptimo de la planta

José Miranda; (2005); Pág. 119, afirma; *“El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto.”*

Germán Arboleda; (2001); Pág. 91 manifiesta; *El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata.*

Ambos autores nos hablan que el tamaño de una planta hace referencia a la capacidad de producción durante el tiempo que dure el proyecto. Podemos decir que el tamaño óptimo de una planta depende de cuánto esta pueda producir en un determinado lapso de tiempo que establezca el proyecto.

2.5.2. Localización óptima del proyecto

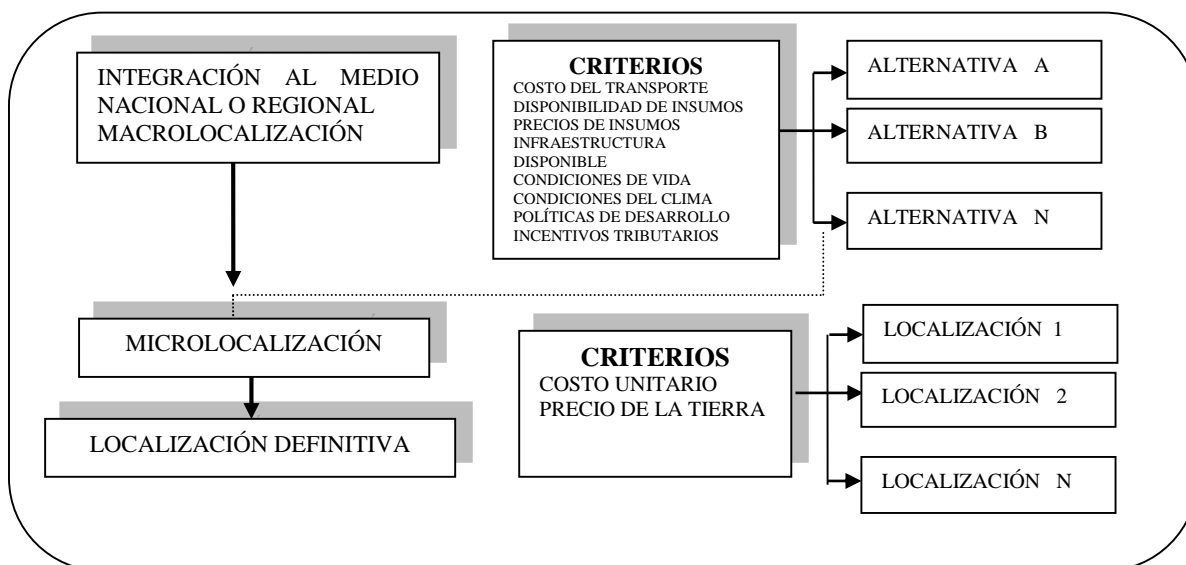
Gabriel Baca; (2010) expone; Pág. 86, manifiesta *“Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital o a obtener el costo unitario mínimo.”*

Juan José Miranda; (2005), Pág. 15, dice *“El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicará el proyecto, buscando en todo caso una mayor utilidad o una minimización de costos.”*

Ambos autores coinciden que la localización del proyecto permite ubicarlo en el sitio adecuado que permita obtener la mayor utilidad y la minimización de costos.

Gráfico 4

Proceso de localización



FUENTE: Libro Gestión de Proyectos, (2009)

2.5.3. Ingeniería del proyecto

El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación de un servicio. La tecnología ofrece diferentes alternativas de utilización y combinación de factores productivos, que suponen también efectos sobre las inversiones, los costos e ingresos determinando efectos significativos en el proyecto.

a) Descripción técnica del producto o servicio

Se trata de describir en forma inequívoca el producto o servicio objeto del proyecto, indicando entre otras; su nombre técnico, su nombre comercial, su composición, la forma de presentación, la unidad de medida, forma de almacenamiento y transporte, su vida útil y todas las características que permitan reconocerlo y diferenciarlo.

b) Identificación y selección de procesos

Existen múltiples alternativas técnicas para la producción de un bien o la prestación de

un servicio, por lo tanto se precisa que los analistas en una primera aproximación estudien, conozcan y distingan las diferentes opciones tecnológicas que permitan seleccionar la más apropiada, dada las restricciones de todo orden propias de cada proyecto específico.

c) Listado de equipos

Conociendo plenamente el proceso se puede hacer un listado detallado de todos los materiales y muebles necesarios para la operación. Se debe considerar para los siguientes datos: tipo, origen, marca, capacidad diseñada, vida útil estimada, garantías, consumo de energía y otros combustibles. Personal necesario para su operación, espacio ocupado, características físicas como peso, volumen, altura.

d) Descripción de insumos

Lo mismo que con los productos se debe hacer una descripción detallada de los insumos principales y secundarios indicando, nombre, unidad de medida, cantidad necesaria, calidad mínima exigida, precio, forma de transporte y almacenamiento, lugar de origen, etc.

e) Distribución espacial

La distribución en el terreno de las distintas unidades, de operación, movilización y administración, debe corresponder a criterios técnicos, económicos y de bienestar que al mismo tiempo que contribuyan a la eficiencia en la producción, determinan condiciones favorables a la convivencia en comunidad.

f) Distribución interna

Cada uno de los muebles, maquinarias y equipos que participen en el proceso de transformación de prestación de servicio debe estar dispuesto en forma tal que garantice mejores condiciones de trabajo y seguridad, una adecuada utilización del espacio disponible,

una mejor movilización de los insumos, además de una mayor eficacia en la operación que redundará obviamente, en menores costos de producción.

g) Tecnología

La tecnología es el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para obtener un bien o prestar un servicio.

h) Inversión

a) Inversiones fijas

Las inversiones fijas son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil, son entre otras: terrenos para la construcción de instalaciones, o explotaciones agrícolas, o ganaderas o mineras, las construcciones civiles como edificios industriales o administrativos, las vías de acceso internas, bodegas, parqueaderos, cerramientos, maquinaria, equipo y herramientas; vehículos; muebles etc.

b) Inversiones diferidas

Las inversiones diferidas son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto; tales como: los estudios técnicos, económicos y jurídicos; los gastos de organización; los gastos de montaje; ensayos y puesta en marcha: el pago por el uso de marcas y patentes; los gastos por capacitación y entrenamiento de personal.

c) Capital de trabajo

Enriqueta Cantos (2006), Pág. 86 Afirma *“El capital de trabajo es el capital*

adicional, diferente de la inversión inicial, con la que se debe contar para que empiece a funcionar la microempresa.”

Rubén Sarmiento (2010), Pág. 176 manifiesta, *“Está constituido por un conjunto de recursos que una empresa debe tener, para atender sus necesidades de operación y corresponde al excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante.”*

Después de analizar que el autor nos manifiesta que capital de trabajo es el dinero con el que debe contar la microempresa para que funciones manifiesto que es el dinero que nos permite solventar los gastos diarios de la empresa y es diferente de la inversión inicial que se realiza en la microempresa.

2.6. Estudio financiero

2.6.1. Ingresos

[http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/BD73DED3-CA99-4F14-BBC2-](http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/BD73DED3-CA99-4F14-BBC2-3BB8370247BF/0/IAS18.pdf)

3BB8370247BF/0/IAS18.pdf, manifiesta, *“Es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el período, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada dé lugar a un aumento en el patrimonio, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio.”*

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/IRIS/conceptos.htm>, dice, *“Todos aquellos fondos de efectivo o de bienes que recibe la organización para llevar a cabo su operatividad. Estos ingresos pueden ser generados por venta de servicios, donaciones u otros.”*

En la primera definición se recalca que un ingreso es una entrada de dinero a una entidad que se da por cualquier actividad realizada, en la segunda nos dice que este puede ser generado

por una venta de un producto, servicio o una donación.

Un ingreso es el reflejo un beneficio económico que la empresa obtiene a través de diferentes medios ya sea por venta, prestación de servicio o donación que permiten incrementar el patrimonio de la empresa.

2.6.2. Egreso

<http://definicion.de/egresos/> expone, *“Los egresos incluyen los gastos y las inversiones. El gasto es aquella partida contable que aumenta las pérdidas o disminuye el beneficio.”*

http://ocw.uni.edu.pe/ocw/facultad-de-ingenieria-industrial-y-sistemas/contabilidad-financiera/cursos/Definiciones_contables.pdf manifiesta *“Salida de dinero para comprar bienes, pagar servicios, cancelar deudas. Considerada la vida total de una empresa todos los egresos llegan a ser gastos. Sinónimos usados son desembolso y erogación.”*

Ambos autores definen a un egreso como la salida de dinero ya sea para comprar bienes o destinarlo al pago de una deuda. El egreso se puede definir como el desembolso de dinero que puede aumentar las pérdidas o disminuir un beneficio obtenido por la entidad.

a) Costo de producción

<http://www.fao.org/DOCREP/003/V8490S/v8490s06.htm> dice; *“Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.”*

<http://www.definicion.org/costo-de-produccion> afirma; *“Valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso. Se define como*

el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios.”

Según las definiciones mencionadas el costo de producción son todos los costos y gastos en los que incurre una empresa para realizar un producto, mantener un proyecto o un equipo en funcionamiento.

- **Mano de obra**

Se clasifica en mano de obra directa y mano de obra indirecta

Mano de obra directa Es la utilizada para la transformación de su materia prima en producto terminado

Mano de obra Indirecta Es la necesaria en el departamento de producción pero que no interviene en forma directa en la transformación de la materia prima.

- **Materia prima directa**

Es considerada como elemento básico del costo; es decir el incorporado en el producto, siendo este en muchos casos el más importante para la transformación en el artículo terminado.

- **Costos indirectos de fabricación**

Son aquellos que intervienen indirectamente en el proceso de producción, pero benefician a la misma, que por su naturaleza no se puede medir ni cuantificar con precisión por unidad producida; o si se puede hacer, se requiere de un gasto considerable.

b) Gastos de administración

Son los gastos en que incurre la empresa para su funcionamiento administrativo,

organizacional y gerencial.

c) Gastos de ventas

Se emplean para controlar y optimizar los procesos de venta y comercialización encontramos: sueldos y salarios de vendedores, conductores, transportes, despachos, facturación, suministros, servicios públicos.

d) Gastos financieros

Todos aquellos gastos originados como consecuencia de financiarse una empresa con recursos ajenos. En la cuenta de gastos financieros destacan entre otras las cuentas de intereses de obligaciones y bonos, los intereses de deudas, los intereses por descuento de efectos, las diferencias negativas de cambio, y se incluyen también dentro de este apartado los gastos generados por las pérdidas de valor de activos financieros.

e) Depreciaciones

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable. El ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto correspondiente desgaste que ese activo ha sufrido para poder generar el ingreso, puesto que como según señala un elemental principio económico, no puede haber ingreso sin haber incurrido en un gasto, y el desgaste de un activo por su uso, es uno de los gastos que al final permiten generar un determinado ingreso.

2.6.3. Estados financieros

El objetivo principal de los estados financieros es el reflejar la situación económica de la empresa, estos informes permiten evaluar si la inversión realizada por los socios de la

empresa produce resultados positivos, a través de la rentabilidad en el corto, mediano o largo plazo. Si por el contrario producen pérdida evaluar las fallas para aplicar los correctivos necesarios.

2.6.4. Estado de situación inicial

Carlos Julio Galindo, (2008); Pág. 94 Define “Es el estado financiero que se origina al crear o conformar nuestra empresa, es decir el resultado de los ingresos al proyecto representados por los aportes de capital de los socios de la empresa o por los préstamos financieros realizados por entidades bancarias o por terceros a los socios de la empresa.”

Podemos comprender la definición del autor que nos hace referencia a que este estado es el resultado de los ingresos proyectados en el inicio del período de la empresa para mayor comprensión expongo mi definición es aquel que refleja la situación inicial de la empresa con que aportes cuenta para seguir sus actividades ya sean estos puestos por los socios o adquiridos por instituciones financieras o préstamos a terceros.

2.6.5. Balance general proyectado

Carlos Julio Galindo; (2008) Pág. 94 manifiesta” Es el estado financiero que agrupa la información de efectivo y el resultado del estado de resultados.”

Enriqueta Cantos (2006), Pág. 90, expresa “El balance general, pretende medir determinado momento lo que la empresa tiene y lo que debe tanto a sus acreedores como a sus deudores, de esta diferencia se identifica el valor neto o capital.”

Considerando las definiciones el primer autor nos dice que este estado agrupa información de efectivo el segundo nos expresa el que presente cuanto la empresa tiene los dos manifiestan algo similar porque nos dicen que este estado revela información de cuanto dispone

la empresa en efectivo.

Lo cual permite decir que este estado realiza la proyección de los activos, pasivos, patrimonio en un plazo determinado para medir la realidad de la empresa a futuro.

A continuación se detalla cómo está conformado:

Activos: Son todos los valores, bienes y derechos de propiedad de la empresa.

Pasivos: Son todas la obligaciones o deudas de la empresa con terceras personas o los derechos de tercera personas sobre la propiedad o activo de la empresa.

Patrimonio: Es el derecho del propietario o propietarios sobre el activo de la empresa.

2.6.6. Estado de resultados

Carlos Julio Galindo; (2008); Pág. 95 afirma *“Que es el que refleja el movimiento operacional de las empresas en un período determinado. Involucra los ingresos operacionales y los ingresos no operacionales.”*

Enriqueta Cantos (2006), Pág. 89, manifiesta *“Este estado financiero mide las utilidades que la empresa tiene en un período, usualmente un mes o un año. Considera los ingresos y los egresos causados en el período independientemente si representaron en ese momento un ingreso o un desembolso en efectivo.”*

Comprendiendo las definiciones de los dos autores coinciden en que este estado involucra tanto a ingresos como egresos que tiene una empresa en un período contable haciendo siempre énfasis en la obtención de utilidades o beneficios económicos lo que me permite definir a este estado como aquel que determina cuánto tiene la empresa de ingresos como de egresos para medir las utilidades en un período determinado.

2.6.7. Estado de flujo de efectivo

Carlos Julio Galindo; (2008); Pág. 95 dice *“Es en el cual se reflejan los movimientos de efectivo realizados en un período determinado,”*

El autor nos define al flujo de caja como el que refleja los movimientos de efectivo realizados en un período determinado pero para mayor comprensión expongo mi propio concepto es el estado que mide los movimientos de efectivo y permite a analizar las necesidades de dinero dentro de la empresa.

Este estado está representado por cuatro pasos:

Saldo inicial Se refleja el valor que puede ser utilizado como capital de trabajo es decir para cubrir gastos operacionales y no operacionales.

Ingresos Involucra las entradas de efectivo operacionales y no operacionales

Egresos Son salidas de dinero en efectivo por efectos operacionales y no operacionales.

Saldo del flujo de efectivo Resulta de realizar las siguientes operaciones:

Saldo inicial + ingresos operacionales+ ingresos no operacionales

=total ingresos - egresos operacionales - egresos no operacionales

=Saldo flujo de efectivo.

2.6.8. Criterios de evaluación financiera

Se refiere al estudio de las posibilidades de la empresa para cubrir sus deudas a corto y largo plazo.

a) **Valor presente neto**

El valor presente neto permite establecer la equivalencia entre los ingresos y egresos

del flujo de efectivo de un proyecto, los que son comparados con la inversión inicial de los socios a una tasa determinada.

b) Tasa interna de retorno (TIR)

Es la tasa que hace que el valor presente neto sea igual a cero, es decir que reduce a cero los ingresos y los egresos del proyecto, incluyéndose la inversión inicial que realizaron los socios en el proyecto.

c) Costo beneficio

El costo-beneficio, también llamado índice de rentabilidad se lo define como el valor presente de los flujos futuros de efectivo dividido por la inversión inicial.

En conclusión es una técnica de evaluación que se emplea para determinar la oportunidad de un proyecto, comparando el valor actualizado y así determinar los beneficios que se obtendrán.

d) Período de recuperación de la inversión

El período de recuperación es el plazo que deberá transcurrir hasta que la suma de los flujos de efectivo de una inversión sea igual a su inversión. Se puede decir que el período de recuperación es el lapso de tiempo que se requiere para recuperar la inversión.

e) Punto de equilibrio

Se llama así, cuando los ingresos totales son iguales a los costos y gastos de una empresa. Una empresa puede tener los siguientes escenarios:

Pérdidas, cuando los costos y gastos son mayores a los ingresos de la empresa.

Utilidades, cuando los ingresos son mayores a los costos y gastos de la empresa.

2.7. Estructura orgánica de la empresa

2.7.1. Visión de la empresa

Carlos Julio Galindo (2008); Pág. 23 dice: *“Es un conjunto de ideas generales que permiten definir claramente a dónde quiere llegar la organización en un futuro mediante proyecciones descriptivas y cuantitativas.”*

<http://www.crecenegocios.com/la-vision-de-una-empresa/> expresa: *“La visión de una empresa es una declaración que indica hacia dónde se dirige la empresa en el largo plazo, o qué es aquello en lo que pretende convertirse”*

Se coincide en la visión de una empresa es el horizonte al que quiere llegar la institución a largo plazo a través de una serie de esfuerzos orientados a su consecución estos pueden ser cuantitativos o cualitativos.

2.7.2. Misión de la empresa

<http://www.gerencie.com/Mision> - *“La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, lo que pretende hacer, él para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas.”*

http://es.wikipedia.org/wiki/Misi%C3%B3n_empresarial manifiesta: *“La definición específica de lo que la empresa es, de lo que la empresa hace (a qué se dedica o establece) y a quién sirve con su funcionamiento. Representa la razón de ser de la empresa; orienta toda la planificación y todo el funcionamiento de la misma; y se redacta estableciendo: La actividad empresarial fundamental; El concepto de producto genérico que ofrece; El concepto de tipos de cliente a los*

que pretende atender.”

Los dos autores coinciden en sus definiciones manifiestan que la misión de la empresa representa la razón de ser de la misma, orienta encamina o guía su funcionamiento, es decir es aquella que propone que se va hacer, para quien se va hacer y los medios que se van a utilizar para alcanzar determinado fin.

2.7.3. Organigrama

Carlos Julio Galindo (2008); Pág. 82 dice; “Refleja la estructura de la empresa, en cuanto a las funciones y relaciones que desempeña cada uno de los empleados, aquí se definen las tareas, atribuciones y funciones de cada uno de los cargos asignados a los trabajadores de la organización”

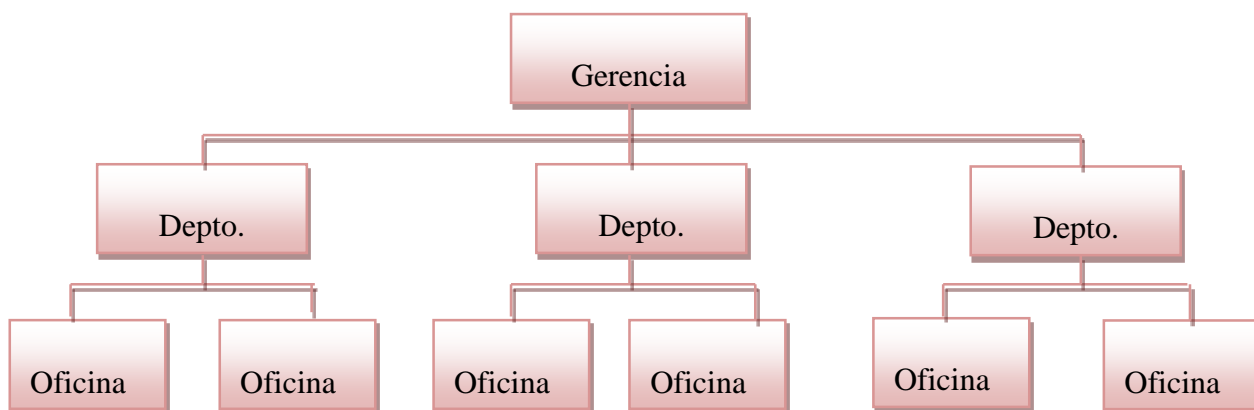
Germán Arboleda; (2001); Pág. 223 afirma, “Los Organigramas llamados también cartas de organización, son la representación intuitiva y objetiva de los sistemas de organización. Consisten en cuadros, cada uno de los cuales representa un cargo o puesto, dentro de cada cuadro se escribe el nombre del cargo o puesto. Los cuadros se unen mediante líneas que representan los canales de autoridad y responsabilidad.”

El primer autor define al organigrama como aquel que expresa la estructura de la empresa en cuanto a funciones, tareas, atribuciones que desempeña cada uno de los empleados de la organización coincide con el segundo autor, este nos menciona que los organigramas son representaciones objetivas de la empresa en las cuales se determinan puestos, nombres, responsabilidades y autoridades que tienen cada uno de los integrantes de la organización.

2.7.4. Organigrama estructural

Son representaciones gráficas de todas las unidades administrativas de una organización y sus relaciones de jerarquía o dependencia.

Gráfico 5
Organigrama estructural



FUENTE: <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>

2.7.5 Organigrama funcional

Enrique Benjamín (2009) dice; Pág. 90 *“Incluyen las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar la organización en forma general.”*

Germán Arboleda (2001); Pág. 221, manifiesta, *“Divide a la organización por funciones típicas: personal, finanzas, producción o manufactura, ingeniería. etc. donde cada trabajador responde no a un solo jefe, como en la organización militar, sino a varios de ellos, según la especialidad o función de que trate.”*

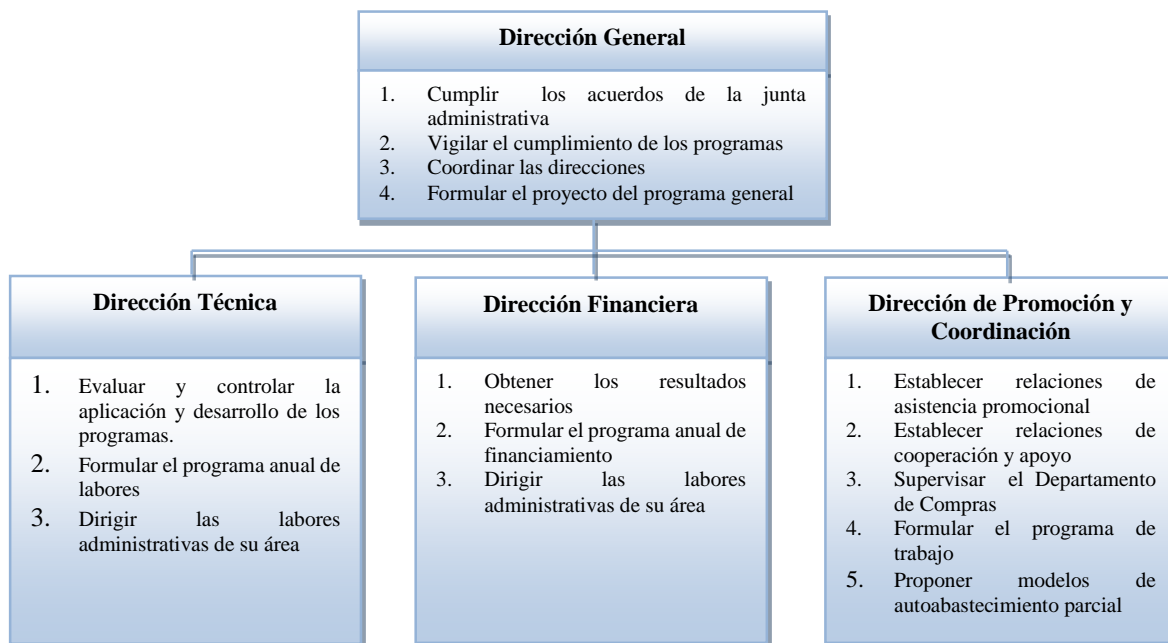
Enrique Benjamín manifiesta que en un organigrama funcional las funciones de cada uno de los cargos ya están establecidas, en cambio el segundo autor dice que es el que divide a la organización en funciones típicas, personal, producción o manufactura donde cada trabajador responde a un solo jefe.

Defino al organigrama funcional como el que representa lo que debe hacer cada uno de los integrantes de la organización y como deben interrelacionarse para cumplir con los

propósitos que están establecidos en la institución.

Gráfico 6

Organigrama funcional



FUENTE: <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>

2.8. Evaluación

2.8.1. Evaluación técnica

Debe ser realizada por los ingenieros y personal técnico asociados con el estudio del proyecto. Busca definir la viabilidad de las distintas alternativas de producir el bien o prestar el servicio manteniendo finas las condiciones propias de la localización del proyecto, para lo cual examina la tecnología propuesta, los procesos productivos o de prestación del servicio y la compatibilidad con la disponibilidad de recursos e insumos en el área del proyecto.

2.8.2. Evaluación financiera

Se basa en las sumas de dinero que el inversionista recibe, entrega, o deja de recibir y emplea precios del mercado o precios financieros para estimar las inversiones, los costos de operación y de financiación y los ingresos que genera el proyecto.

2.8.3. Evaluación económica

Examina, en términos de bienestar y desde el punto de vista de la nación como un todo, hasta qué punto los beneficios económicos generados por el proyecto son superiores a los costos incurridos. Utiliza los precios económicos, también llamados precios de eficiencia o precios sombra o precios de cuenta.

2.8.4. Evaluación social

Trata de identificar quienes reciben los beneficios económicos del proyecto y quienes asumen sus costos, desde el punto de vista de la nación como un todo. Parte de la evaluación económica, a la cual se hacen ajustes basados en el objetivo nacional de redistribución a los sectores de la población de menos ingresos.

2.8.5. Evaluación ambiental

Busca asegurar que el proyecto no traerá consigo impactos negativos sobre el medio ambiente, tales como contaminación del aire, contaminación de corrientes de aguas naturales, ruido, destrucción del paisaje, separación de comunidades que operan como unidades.

2.8.6. Evaluación institucional

Examina la función administrativa- institucional del proyecto para verificar que su organización y manejo permitirán su normal desarrollo, tanto en la fase de inversión como en la operacional. En particular mira la estructura interna del proyecto, el personal que tendrá a su cargo el proyecto y las relaciones dentro de la institución y por fuera de ella que afectan su funcionamiento.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO DEL PROYECTO

3.1. Presentación

El presente estudio tiene como finalidad obtener una visión de mercado meta del proyecto, se analizarán aspectos de gran relevancia para éste tales como determinar la situación en la que se encuentra tanto la demanda como la oferta de las manualidades así como las demás variables que influyen en la comercialización de este producto entre las cuales citamos el precio, canales de distribución, productos similares, competencia, aceptación en el mercado, entre otras. Evaluando las variables más pertinentes se pretende desarrollar un análisis exhaustivo del nivel de competitividad que puede tener nuestro producto en caso de ponerse a la venta en el mercado.

Para la ejecución de este estudio se obtuvo información de fuente primaria mediante la aplicación de encuestas a los principales vendedores de manualidades del cantón que nos permitirán analizar la oferta, además de la aplicación de encuestas a una muestra de 196 consumidores.

Se empleó información secundaria proveniente del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, referentes a la tasa de crecimiento de la población del cantón Ibarra. La proyección de la demanda se hizo con base a los resultados obtenidos de las encuestas, y el crecimiento de la población objeto de estudio.

3.2. Objetivos del estudio de mercado

- a) Identificar las características principales del producto, para su comercialización en la ciudad de Ibarra.
- b) Establecer el mercado meta
- c) Analizar la demanda actual y su proyección.
- d) Determinar la oferta del producto, conjuntamente con su proyección.
- e) Establecer la demanda insatisfecha que existe en la ciudad
- f) Identificar canales de distribución y precios, con el fin de proponer estrategias de comercialización.

3.3. Población investigada

La población objeto de estudio serán 64.737 familias del área urbana del cantón Ibarra, se realizó la proyección de dicha población al año 2014, utilizando la tasa de crecimiento establecida por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2.02%)

3.3.1. Muestra

Como se puede observar debido a que la población de consumidores es bastante grande es necesario realizar una muestra para un nivel de confianza del 95%.

$$n = \frac{N Z^2 \delta^2}{(N - 1)E^2 + Z^2 \delta^2}$$

N= Familias del Cantón Ibarra

n= Muestra

δ^2 = Varianza

Z= Nivel de confianza

E= Margen de error

MUESTRA DE CONSUMIDORES

$$n = \frac{(64737)(1.96)^2 0,25}{(64737)(0.07)^2 + (1.96)^2 0,25}$$

$$n = \frac{62173,41}{317,2113 + 0,9604}$$

$$n = \frac{62173,41}{318,1717}$$

$$n = 196$$

3.3.2. Censo

Para obtener la información de los productores de manualidades se realizó un censo a los ocho locales existentes en la ciudad de Ibarra, son: Luna Taller, Arte Manual, Cositas Lindas, Arte Manualidades, Tecni Arte, Arte Hogar, El arbolito, Corti hogar.

3.3.3 Segmentación de mercado

El segmento de mercado al que está enfocado la venta de las manualidades en fomix se determinó en base a los siguientes parámetros geográficos, demográficos y socio-. económicos como se presentan a continuación:

Cuadro 7**Variables de segmentación de mercado****VARIABLES DE SEGMENTACIÓN**

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN		SEGMENTOS DEL MERCADO
Geográficos	Provincia	Imbabura
	Cantón	Ibarra
	Sector	Urbano
Demográficos	Género	Masculino y Femenino
Socio-Económicos	Clase	Media (37%) y Alta (15%)
	Social	

FUENTE: INEC censo 2010
 ELABORADO POR: La Autora

3.3.4. Análisis e interpretación de la información encuesta dirigida a los productores de manualidades de la ciudad de Ibarra

1. ¿Cuál de las siguientes manualidades elabora usted?

Cuadro 8

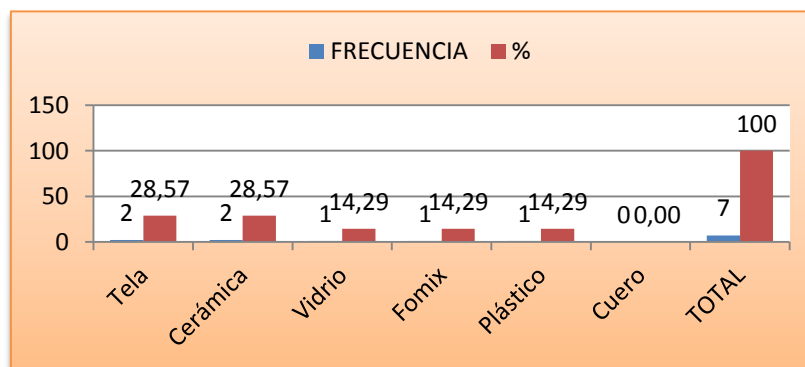
Tipos de manualidades

VARIABLE	FRECUCENCIA	%
Tela	2	28,57
Cerámica	2	28,57
Vidrio	1	14,29
Fomix	1	14,29
Plástico	1	14,29
Cuero	0	0,00
TOTAL	7	100

FUENTE: Encuestas
ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 7

Tipos de manualidades



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Con el gráfico antes detallado se concluye que el 28.57% elabora manualidades en tela seguido de otro 28.57% que elabora manualidades en cerámica, el 14.29% realiza manualidades en fomix, vidrio y plástico, ninguno de los negocios encuestados produce manualidades en cuero.

2. ¿Con qué frecuencia elabora manualidades?

Cuadro 9

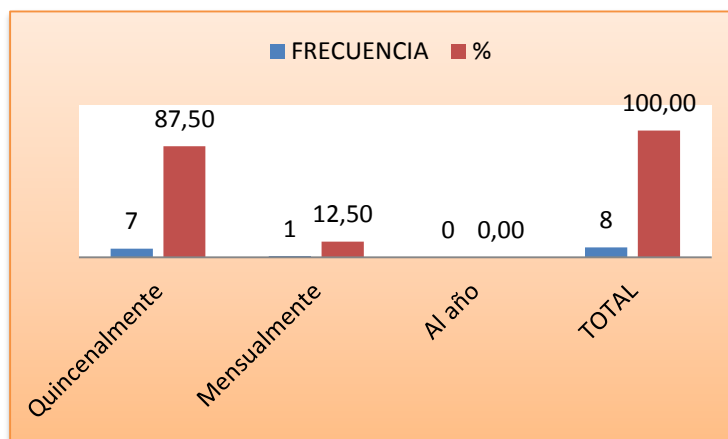
Frecuencia de elaboración de manualidades

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Diariamente	1	12,50
Semanalmente	6	87,50
TOTAL	7	100,00

FUENTE: Encuestas
ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 8

Frecuencia de elaboración de manualidades



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Los productores de manualidades en el cantón Ibarra según las encuestas realizadas se determina que un 87.50% elabora manualidades semanalmente, en comparación con el 12.50% que lo hace diariamente.

3. ¿Qué cantidad de ventas de manualidades tiene su negocio al mes?

Cuadro 10

Cantidad de ventas de manualidades al mes

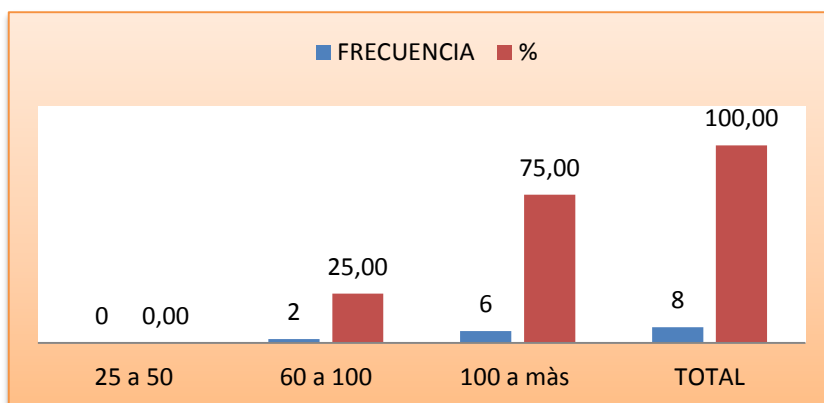
VARIABLE	FRECUENCIA	%
25 a 50 unidades	0	0,00
60 a 100 unidades	2	25,00
100 a más unidades	5	75,00
TOTAL	7	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 9

Cantidad de ventas de manualidades al mes



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Se establece que el 75.00% de los encuestados vende de 100 a más manualidades y un 25% de 60 a 100 lo que demuestra que las ventas de manualidades tienen aceptación en el mercado.

4. ¿Por qué tipo de cualidades compran sus manualidades?

Cuadro 11

Tipo de cualidades para comprar manualidades

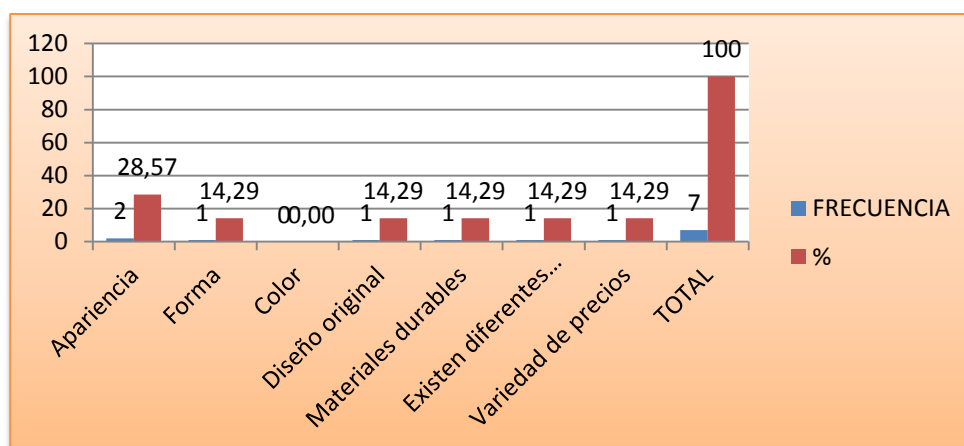
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Apariencia	2	28,57
Forma	1	14,29
Color	0	0,00
Diseño original	1	14,29
Materiales durables	1	14,29
Existen diferentes colores y diseños	1	14,29
Variedad de precios	1	14,29
TOTAL	7	100

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 10

Tipo de cualidades para comprar manualidades



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Los consumidores al momento de adquirir un producto siempre toman en consideración distintas cualidades, según el estilo de vida que llevan, de acuerdo a sus gustos o preferencias un 14.29% lo hace por forma que están tengan, el tipo de material y si los diseños son originales o no, el 28.57% lo hace por la apariencia el 14.29% analiza colores y diseños, fija precios de acuerdo al poder adquisitivo.

5. ¿Con qué fin adquieren sus manualidades?

Cuadro 12

Finalidad de la adquisición de manualidades

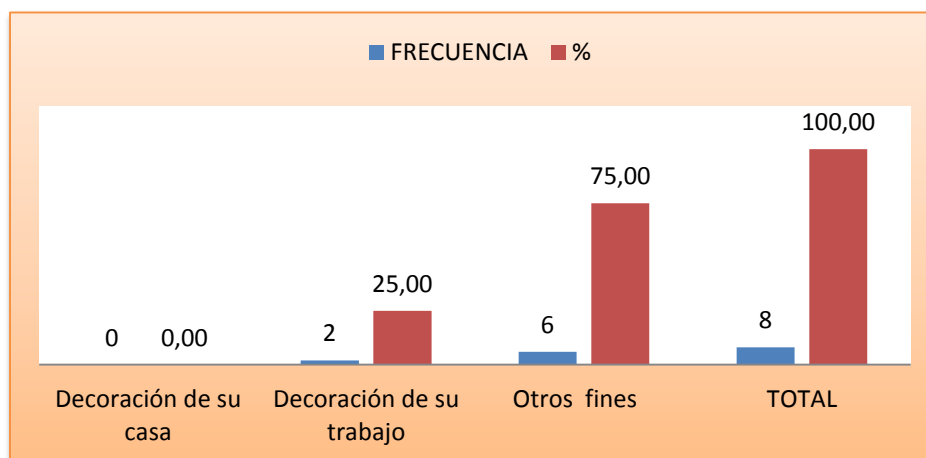
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Decoración de su casa	0	0,00
Decoración de su trabajo	2	25,00
Otros fines	5	75,00
TOTAL	7	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 11

Finalidad de la adquisición de manualidades



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Las manualidades se adquieren con distinto fin según la información recabada el 25% lo hace para decorar su trabajo puesto que es uno de los lugares en donde pasan algunas de las horas de su tiempo seguido de un 75% que lo hace para otros fines como regalarlos o para montar un negocio independiente.

6. ¿En base a que factor fija el precio de las manualidades que tiene a la venta?

Cuadro 13

Fijación de precio de manualidades

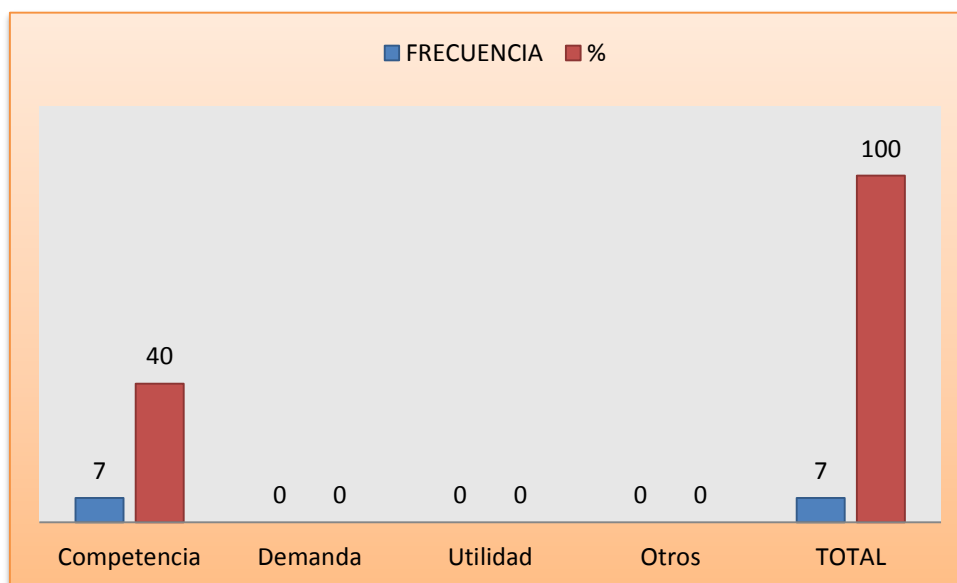
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Competencia	7	40,00
Demanda	0	0,00
Utilidad	0	0,00
Otros	0	0,00
TOTAL	7	100,00

FUENTE: Encuestas
ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 12

Fijación de precio de manualidades

ELABORADO POR: La Autora



ANÁLISIS

Según los comercializadores de manualidades los precios son fijados el 100% en base a su competencia debido a que deben mantenerse a la par con negocios iguales o similares para que sus productos sean adquiridos

7. ¿A qué precio ofrece usted las manualidades según la escala propuesta?

Cuadro 14

Precios de las manualidades

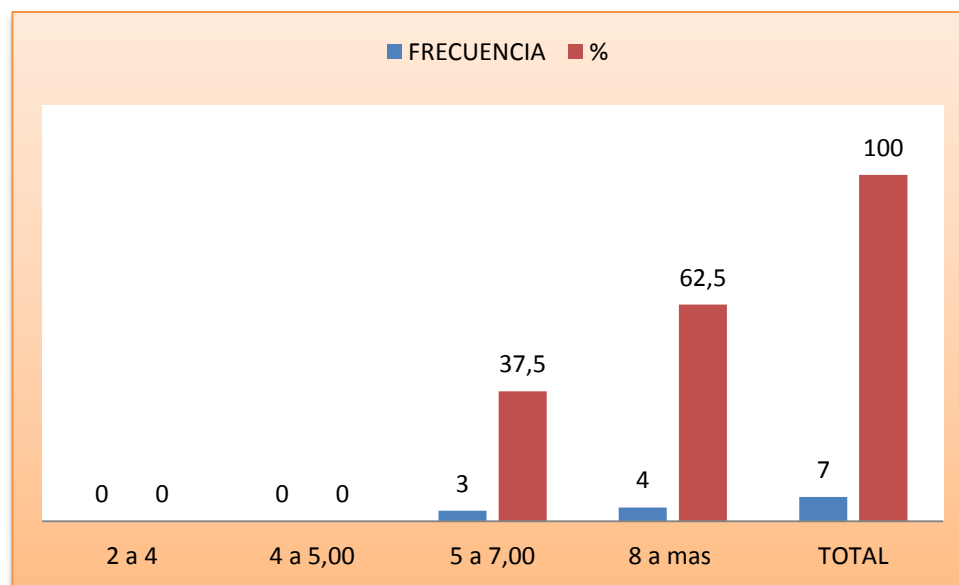
VARIABLE	FRECUENCIA	%
2 a 4	0	0,00
4 a 5,00	0	0,00
5 a 7,00	3	37,50
8 a mas	4	62,50
TOTAL	7	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 13

Precios de las manualidades



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

De los encuestados en un 62.50% ofrece sus manualidades a un precio de 8 dólares o más dependiendo de la manualidades que sea y un 37.50% de 5 a \$7 según el material utilizado puede o no variar estos precios.

8. ¿Qué medio de publicidad utiliza para promocionar sus manualidades?

Cuadro 15

Medios publicitarios utilizados

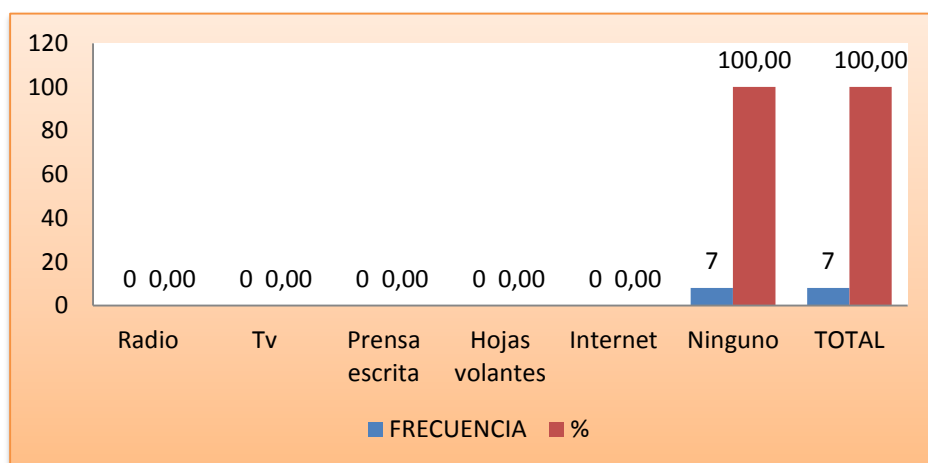
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Radio	0	0,00
Tv	0	0,00
Prensa escrita	0	0,00
Hojas volantes	0	0,00
Internet	0	0,00
Ninguno	7	100,00
TOTAL	7	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 14

Medios publicitarios utilizados



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

En un 100% de las encuestas hechas a los comercializadores de manualidades detallan que no utilizan ningún tipo de publicidad puesto que desconocen cómo hacerla y el único medio que manejan para la venta de sus productos es a través de la exhibición de ellos en sus almacenes y del boca a boca de los compradores.

3.3.5. Análisis y evaluación de las encuestas aplicadas a los consumidores

1. ¿Compra usted manualidades para su casa?

Cuadro 16

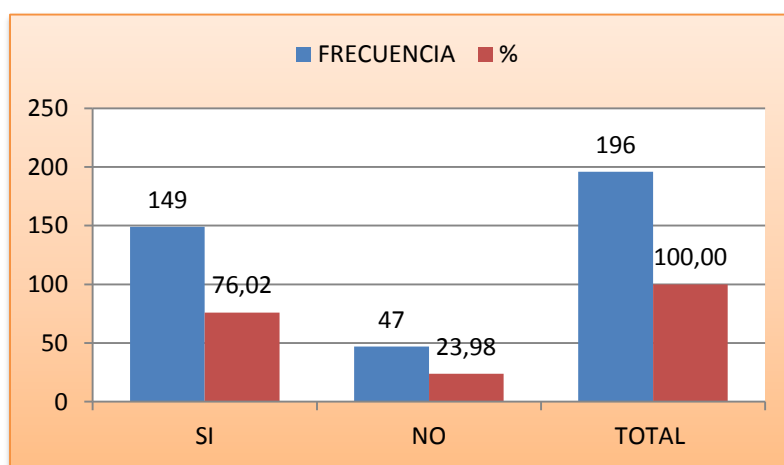
Compra de manualidades

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	149	76,02
NO	47	23,98
TOTAL	196	100,00

FUENTE: Encuestas
ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 15

Compra de manualidades



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Se puede observar que de la muestra de consumidores el 76.02% de la población compra manualidades para sus hogares, mientras que el 23.98% no lo hace porque no consideran que sea un producto necesario de adquirir.

2. ¿Cuál de las siguientes manualidades le gusta adquirir?

Cuadro 17

Tipo de manualidades adquirir

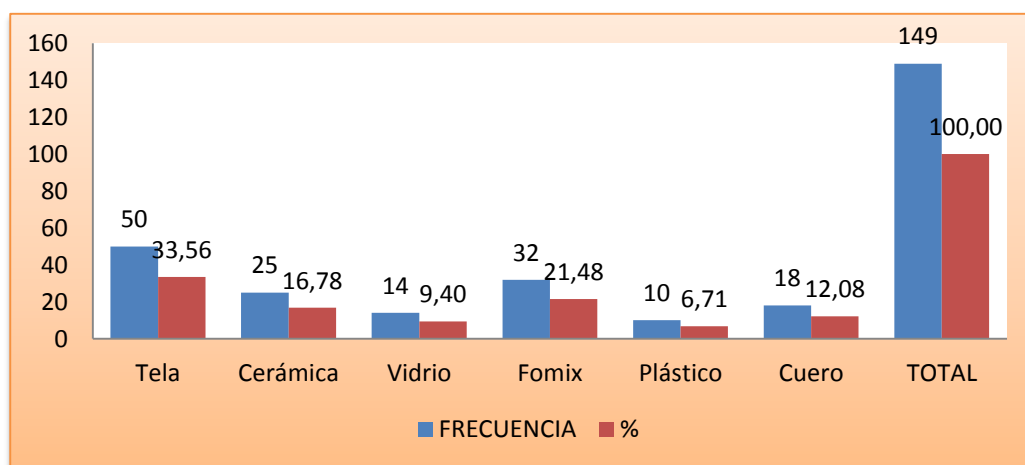
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Tela	50	33,56
Cerámica	25	16,78
Vidrio	14	9,40
Fomix	32	21,48
Plástico	10	6,71
Cuero	18	12,08
TOTAL	149	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 16

Tipo de manualidades adquirir



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Podemos ver que el tipo de manualidades que más se compra según las encuestas realizadas son las de tela con un 33.56%, seguido de las manualidades de cerámica con un 16.78% y en segundo lugar las manualidades en fomix con un 21.48% que son las que vamos a ofertar.

3. ¿Con qué frecuencia compra manualidades?

Cuadro 18

Frecuencia de compra

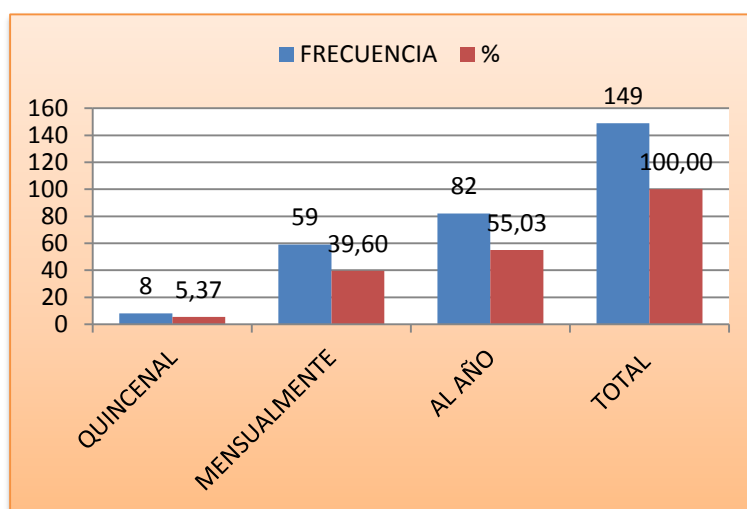
VARIABLE	FRECUENCIA	%
QUINCENAL	8	5,37
MENSUALMENTE	59	39,60
AL AÑO	82	55,03
TOTAL	149	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 17

Frecuencia de compra



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Un 55.03% compra manualidades al año, el 39.60% lo hace mensualmente y un 5.37% de los encuestados las adquieren quincenalmente demostrando de esta manera que la rotación de la mercadería sería lenta ya que la mayor parte de los consumidores adquieren manualidades de una forma anual.

4. ¿Qué cantidad compra de manualidades usted en el año?

Cuadro 19

Cantidad de compra

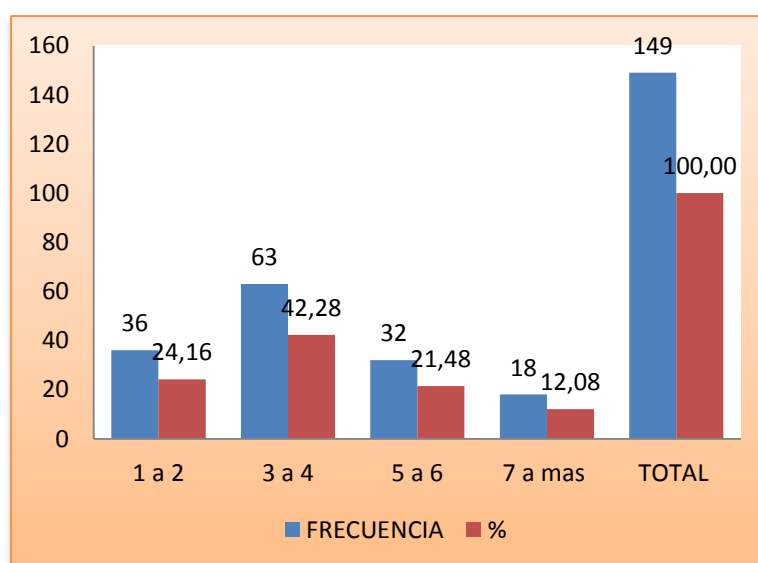
VARIABLE	FRECUENCIA	%
1 a 2	36	24,16
3 a 4	63	42,28
5 a 6	32	21,48
7 a mas	18	12,08
TOTAL	149	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 18

Cantidad de compra



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Se observa que el 42.28 % de la población encuestada compra una cantidad de 3 a 4 manualidades, el 24.16% adquiere de 1 a 2 unidades al año y el 21.48% está en la capacidad de adquirir de 5 a 6 manualidades mientras que el 12.08% adquiere de 7 a más.

5. ¿Determine la cantidad que usted compraría al año de los siguientes productos?

Cuadro 20

Cantidad de compra

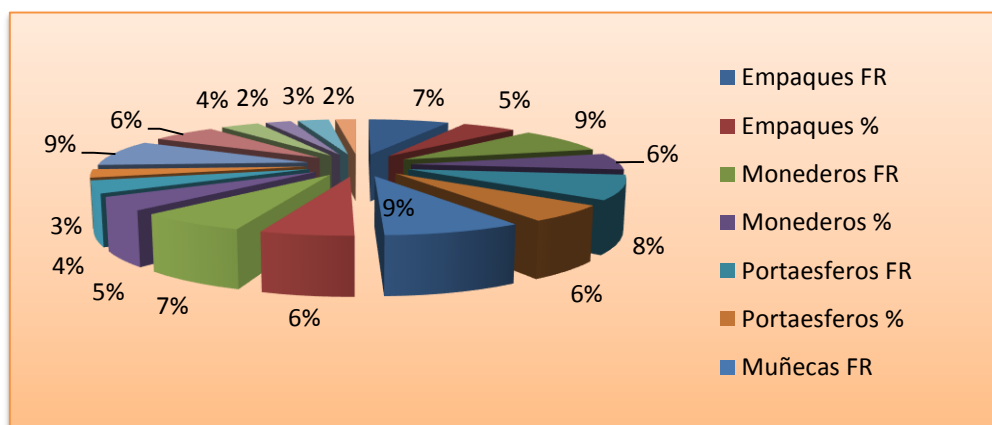
VARIABLE	Empaques		Monederos		Portaesferos		Muñecas		Adornos de cocina		Juegos de baño		Portacelulares		Llaveros		Libretas	
	FR	%	FR	%	FR	%	FR	%	FR	%	FR	%	FR	%	FR	%	FR	%
1 a 2	52	34,90	60	40,27	59	39,60	60	40,27	48	32,21	30	20,13	63	42,28	25	16,78	20	13,42
3 a 4	39	26,17	19	12,75	28	18,79	22	14,77	35	23,49	50	33,56	36	24,16	26	17,45	26	17,45
5 a 6	25	16,78	32	21,48	30	20,13	32	21,48	32	21,48	34	22,82	25	16,78	62	41,61	65	43,62
7 a más	33	22,15	38	25,50	32	21,48	35	23,49	34	22,82	35	23,49	25	16,78	36	24,16	38	25,50
TOTAL	149	100	149	100	149	100	149	100	149	100	149	100	149	100	149	100	149	100

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 19

Cantidad de compra



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

La población encuestada compra la manualidades en base a su capacidad adquisitiva y a las necesidades que se presente en su hogar según estos factores el 34.9 % compra una cantidad de 2 empaques al año, el 40.27% adquiere de 1 a 2 unidades de monederos, portaesferos o muñecas y el 32.21% está en la capacidad de adquirir de 2 adornos de cocina con un 33.56% juegos de baño y un 41.61% la cantidad de 6 llaveros al igual que el 43.62% compraría la misma cantidad de libretas.

6. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por las manualidades elaboradas en fomix?

Cuadro 21

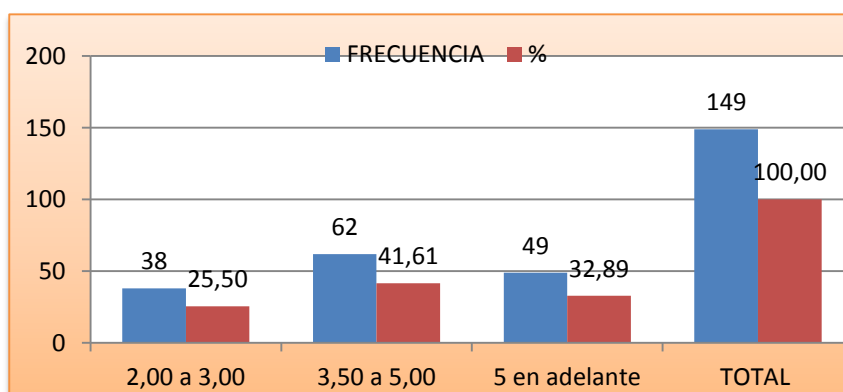
Precio que están dispuestos a pagar

VARIABLE	FRECUENCIA	%
2,00 a 3,00	38	25,50
3,00 a 5,00	62	41,61
5 en adelante	49	32,89
TOTAL	149	100,00

FUENTE: Encuestas
ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 20

Precio que están dispuestos a pagar



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Se puede concluir de las encuestas aplicadas que: el 41.61% estarían dispuestos a pagar entre 3.50 a 5.00 dólares por manualidad, el 32.89% está en la capacidad de pagar de 5 dólares en adelante y el 25.50 % puede adquirir el producto a un precio de 2.00 a 3.00 dólares.

7. ¿Con qué fin adquiere usted manualidades?

Cuadro 22

Fin para adquirir manualidades

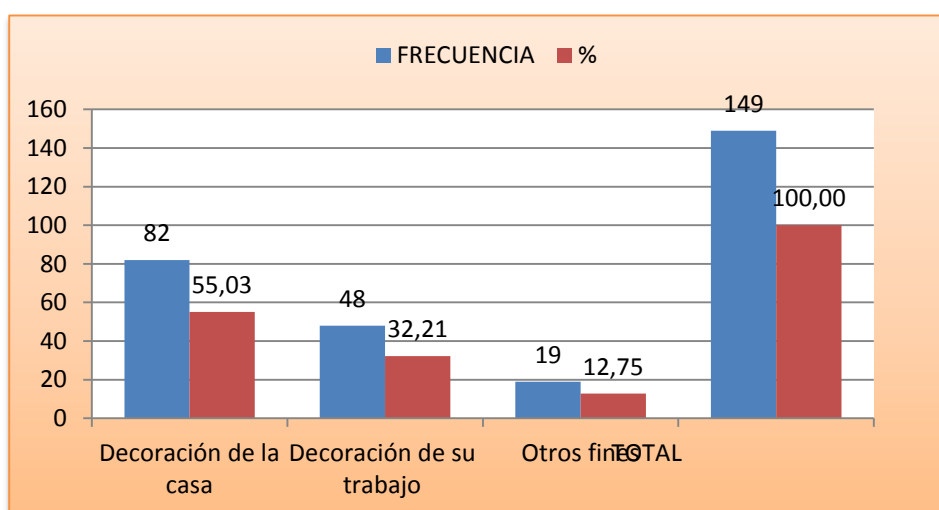
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Decoración de la casa	82	55,03
Decoración de su trabajo	48	32,21
Otros fines	19	12,75
TOTAL	149	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 21

Fin para adquirir manualidades



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Con el gráfico antes detallado se concluye que el 55.03% compra las manualidades para decorar su casa, el 32.21% adquiere el producto para la decoración de su trabajo mientras el 12.75% utiliza para otros fines como para sacar moldes o para aprender hacer en base a una muestra tipo.

8. ¿Le gustaría que exista una microempresa dedicada exclusivamente a producir diferentes tipos de manualidades utilizando fomix?

Cuadro 23

Aceptación de la creación de la microempresa

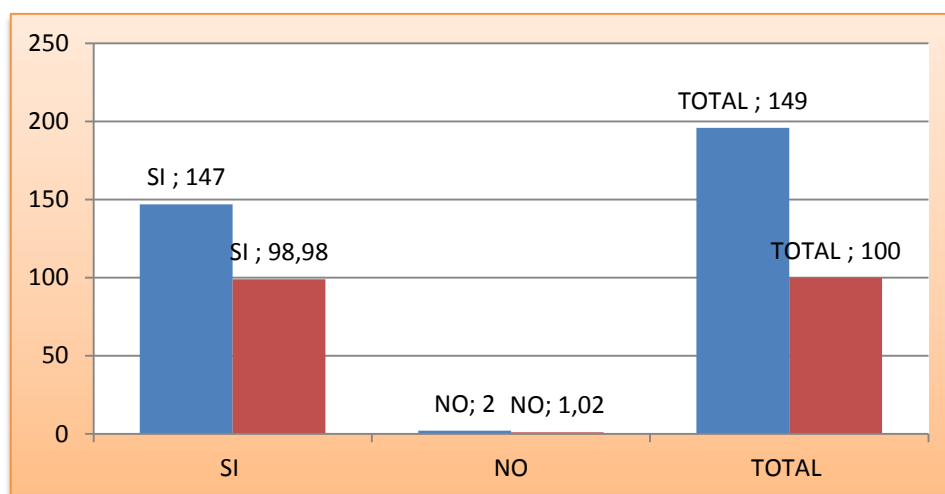
VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	147	98,98
NO	2	1,02
TOTAL	149	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 22

Aceptación de la creación de la microempresa



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Se llega a determinar que el 98.98% de los encuestados están de acuerdo con la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de manualidades en fomix en la ciudad de Ibarra y tan solo un 1.02% creen que no es necesario la creación de este tipo de microempresa.

9. ¿Qué tipo de características debería reunir esta microempresa dedicada a la producción de manualidades?

Cuadro 24

Características de la microempresa

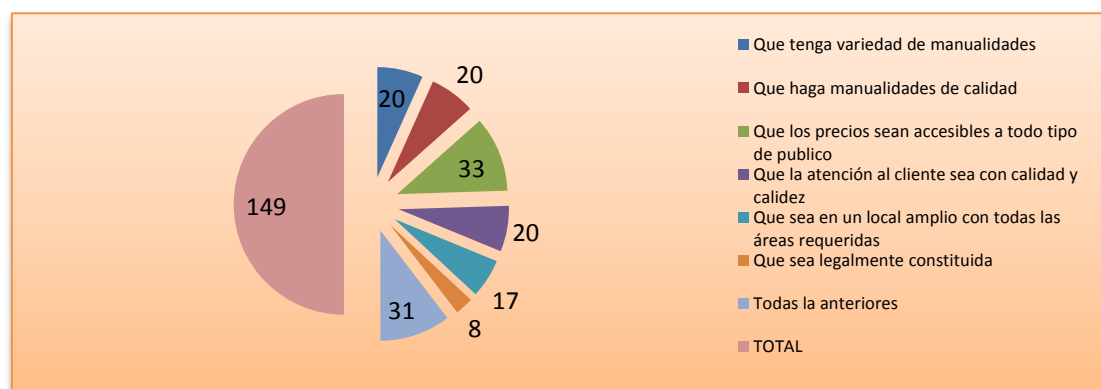
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Que tenga variedad de manualidades	20	13,42
Que haga manualidades de calidad	20	13,42
Que los precios sean accesibles a todo tipo de público	33	22,15
Que la atención al cliente sea con calidad y calidez	20	13,42
Que sea en un local amplio con todas las áreas requeridas	17	11,41
Que sea legalmente constituida	8	5,37
Todas la anteriores	31	20,81
TOTAL	149	100,00

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 23

Características de la microempresa



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

El 22.15% manifiesta que lo que una empresa debe ofrecer a sus consumidores son precios accesibles mientras que el 13.42% de las encuestas muestran que las personas exponen que una microempresa dedicada a la producción de manualidades debe tener variedad de las mismas y que se debe ofrecer un producto de calidad al igual que el mismo porcentaje los encuestados quieren que una microempresa tenga todas las características que se dieron como opción en la encuesta aplicada.

10. ¿Por qué le gustaría adquirir manualidades en fomix?

Cuadro 25

Preferencias para la compra manualidades

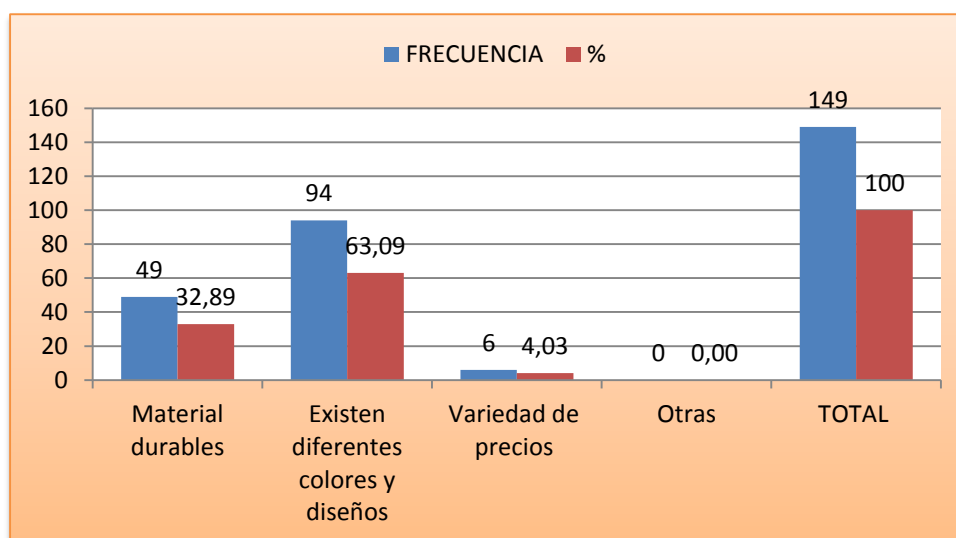
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Material durables	49	32,89
Existen diferentes colores y diseños	94	63,09
Variedad de precios	6	4,03
Otras	0	0,00
TOTAL	149	100

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 24

Preferencias para la compra manualidades



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Un cliente cuando quiere adquirir una manualidades manifiesta en un 63.09% que le gusta que existan diferente colores y diseños, el 32.89% los adquiere por la durabilidad del material con el que ha sido elaborado mientras una minoría del 4.03% que exista una variedad de precios.

11. ¿Qué medio de publicidad desearía que se utilice para promocionar la empresa

Cuadro 26

Medios de publicidad

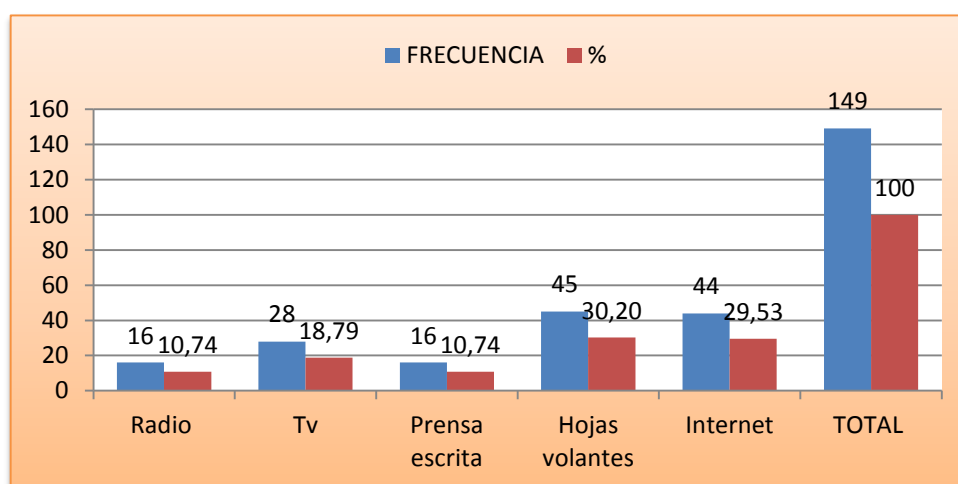
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Radio	16	10,74
Tv	28	18,79
Prensa escrita	16	10,74
Hojas volantes	45	30,20
Internet	44	29,53
TOTAL	149	100

FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 25

Medios de publicidad



ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS


En base a la interpretación de la información el 30.20% de los encuestados desearía que la publicidad para promocionar la microempresa deberían ser las hojas volantes que es uno de los medio utilizados actualmente, el 29.53% que se lo haga por internet puesto que es de gran atracción en los consumidores, el 18.79 que se lo realice por televisión y 10.74% que se haga por prensa o radio permitiendo de esta manera conseguir los posibles compradores de los productos.

3.4. Descripción del estudio

3.4.1. Producto

Cuadro 27

Productos

PRODUCTO	GRÁFICO
EMPAQUES	
PORTAESFEROS	
MONEDEROS	
MUÑECAS	
ADORNOS DE COCINA	
JUEGOS DE BAÑO	
PORTACELULARES	
LLAVEROS	
LIBRETAS	

ELABORADO POR: La Autora

3.5. Mercado meta

Las manualidades en fomix son elaboradas a base de la creatividad y entusiasmo de quienes las elaboran con un material duradero de gran calidad, dirigidas a todas las personas que deseen adquirirlas por sus diversos, diseños colores y formas.

El mercado meta atribuible a la microempresa de elaboración y comercialización de manualidades en fomix serán las personas económicamente activas de la zona urbana del Cantón Ibarra cuyos ingresos oscilen entre medios y altos.

El mercado meta al cual se pretende llegar es de 48.205 personas que estarían en la capacidad de adquirir el producto.

3.6. Análisis y proyección de la oferta

3.6.1. Análisis de la oferta

Al analizar la oferta de manualidades que existe en el mercado en base a las encuestas realizadas a los comerciantes de las mismas y según la cantidad de ventas que estos tienen se detalla a continuación:

Cuadro 28

Productores de manualidades

Cositas Lindas		
PRODUCTOS	CANTIDAD AL MES	CANTIDAD AL AÑO
Empaques	55	660
Monederos	40	480
Portaesferos	15	180
Muñecas	10	120
Adornos de Cocina	10	120
Juegos de Baño	10	120
Portacelulares	10	120
Llaveros	30	360
Libretas	25	300
TOTAL	205	2460
Arte Manual		
Empaques	38	456
Monederos	45	540
Portaesferos	20	240
Muñecas	12	144
Adornos de Cocina	0	0
Juegos de Baño	0	0
Portacelulares	25	300
Llaveros	0	0
Libretas	25	300
TOTAL	165	1980
Luna taller		
Empaques	70	840
Monederos	25	300
Portaesferos	50	600
Muñecas	15	180
Adornos de Cocina	0	0
Juegos de Baño	0	0
Portacelulares	10	120
Llaveros	30	360
Libretas	110	1320
TOTAL	310	3720
Arte Manualidades		
Empaques	90	1080
Monederos	100	1200
Portaesferos	0	0
Muñecas	40	480
Adornos de Cocina	0	0
Juegos de Baño	0	0
Portacelulares	0	0
Llaveros	0	0
Libretas	50	600
TOTAL	280	3360
Tecní Arte		
Empaques	73	876
Monederos	85	1020
Portaesferos	40	480
Muñecas	30	360
Adornos de Cocina	0	0
Juegos de Baño	0	0
Portacelulares	42	504
Llaveros	0	0
Libretas	20	240
TOTAL	290	3480
OFERTA TOTAL		15000

ELABORADO POR: La Autor

Para la proyección de la oferta se toma en cuenta el crecimiento de manufactura año 2011 de 11.29% según datos proporcionados por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo

$$Q_n = Q_o (1+i)^n$$

Dónde:

Q_n = Oferta Futura

Q_o = Oferta Inicial

i = Porcentaje de Crecimiento

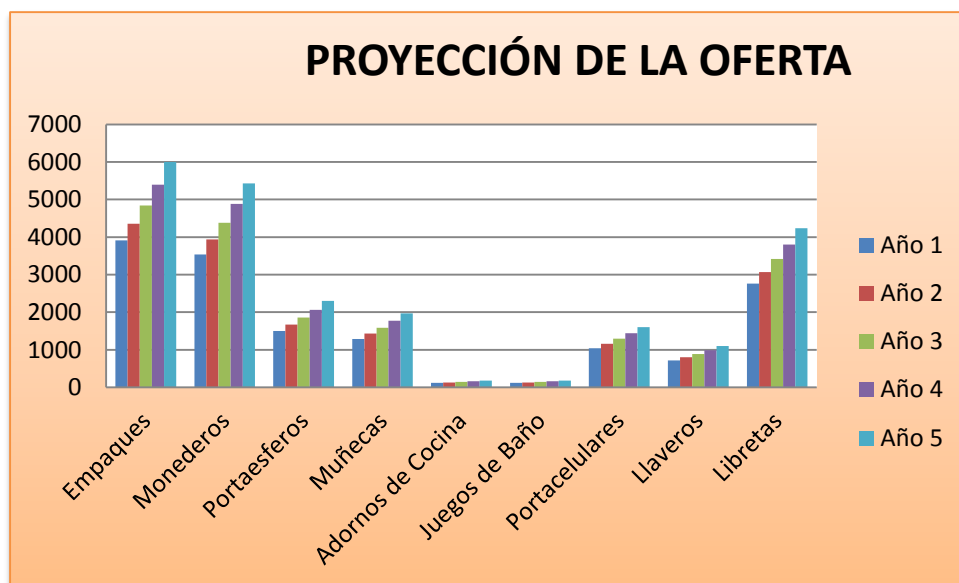
n = Año proyectado

Cuadro 29

Proyección de la oferta

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Empaques	3.912	4354	4845	5392	6001
Monederos	3.540	3.940	4.384	4.879	5.430
Portaesferos	1.500	1.669	1.858	2.068	2.301
Muñecas	1.284	1.429	1.590	1.770	1.970
Adornos de Cocina	120	134	149	165	184
Juegos de Baño	120	134	149	165	184
Portacelulares	1.044	1.162	1.293	1.439	1.601
Llaveros	720	801	892	992	1.104
Libretas	2.760	3.072	3.418	3.804	4.234

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 26**Proyección de la oferta**

ELABORADO POR: La Autora

3.7. Análisis y proyección de la demanda**3.7.1. Análisis de la demanda****Demanda actual**

En base a la información de la encuesta aplicada a los comparadores de manualidades se obtuvo que en un 76.02 % (ver cuadro 16) de una población de 64.737 familias del sector urbano de la ciudad de Ibarra les gusta adquirir manualidades en fomix. La misma que se detalla en el siguiente cuadro

Cuadro 30**Cálculo de la demanda actual**

Población Demandante				
Población investigada	% Población que compraría las manualidades		Población que Compraría las Manualidades	
181.175	76,02		137.729	
Demanda Actual de Manualidades en Fomix				
Productos	Cantidad anual de compra	% Población encuestada	Nº de Demandantes	AÑO 1
Empaques	2	35	48.205	96410
Monederos	2	40	55.092	110.183
Portaesferos	2	40	55.092	110.183
Muñecas	2	40	55.092	110.183
Adornos de Cocina	2	32	44.073	88.147
Juegos de Baño	4	34	46.828	187.312
Portacelulares	2	42	57.846	115.693
Llaveros	6	42	57.846	347.078
Libretas	6	44	60.601	363.605

ELABORADO POR: La Autora Año 2015

Demanda potencial proyectada

La demanda proyecta para el año 2014 se ha calculado en base a una tasa de crecimiento poblacional proporcionado por Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del 2.02% anual.

Para la proyección de la demanda se ha considerado utilizar la siguiente fórmula de crecimiento exponencial:

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

Dónde:

Q_n = Demanda Futura

Q₀ = Demanda Inicial

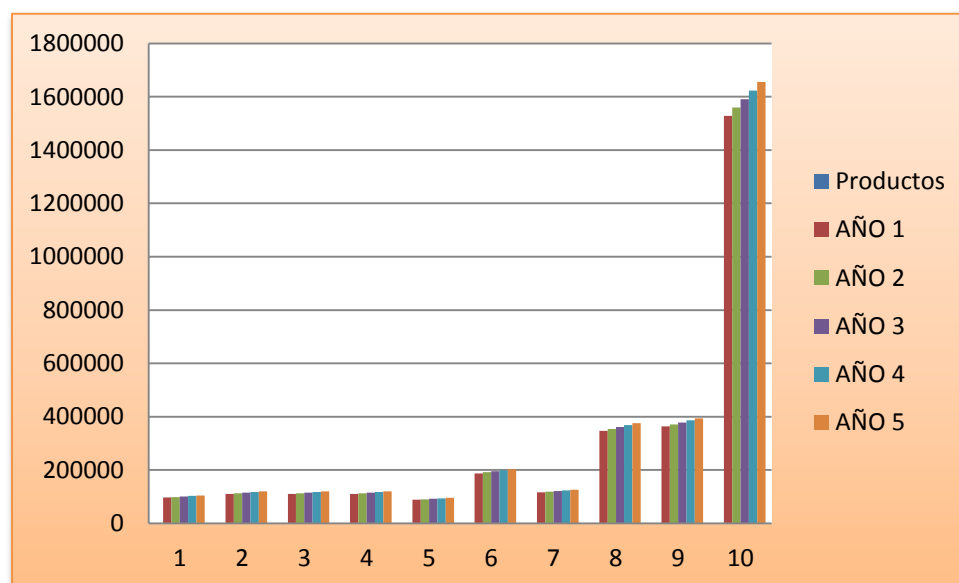
i = Porcentaje de Crecimiento

n = Año proyectado

Cuadro 31**Proyección de la demanda**

Productos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empaques	96.410	98.358	100.345	102.372	104.440
Monederos	110.183	112.409	114.680	116.996	119.359
Portaesferos	110.183	112.409	114.680	116.996	119.359
Muñecas	110.183	112.409	114.680	116.996	119.359
Adornos de Cocina	88.147	89.927	91.744	93.597	95.488
Juegos de Baño	187.312	191.095	194.956	198.894	202.912
Portacelulares	115.693	118.030	120.414	122.846	125.328
Llaveros	347.078	354.089	361.241	368.538	375.983
Libretas	363.605	370.950	378.443	386.088	393.887

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 27**Proyección de la demanda**

ELABORADO POR: La Autora

Demanda potencialmente insatisfecha

Cuadro 32

Balance oferta- demanda

BALANCE OFERTA-DEMANDA			
	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
Empaques			
Año 1	96.410	3.912	92.498
Año 2	98.358	4.354	94.004
Año 3	100.345	4.845	95.500
Año 4	102.372	5.392	96.980
Año 5	104.440	6.001	98.439
Monederos			
Año 1	110.183	3.540	106.643
Año 2	112.409	3.940	108.469
Año 3	114.680	4.384	110.295
Año 4	116.996	4.879	112.117
Año 5	119.359	5.430	113.929
Porta esferos			
Año 1	110.183	1.500	108.683
Año 2	112.409	1.669	110.740
Año 3	114.680	1.858	112.822
Año 4	116.996	2.068	114.929
Año 5	119.360	2.301	117.059
Muñecas			
Año 1	110.183	1.284	108.899
Año 2	112.409	1.429	110.980
Año 3	114.680	1.590	113.090
Año 4	116.996	1.770	115.226
Año 5	119.360	1.970	117.390
Adornos de Cocina			
Año 1	88.147	120	88.027
Año 2	89.927	134	89.794
Año 3	91.744	149	91.595
Año 4	93.597	165	93.432
Año 5	95.488	184	95.304
Juegos de Baño			
Año 1	187.312	120	187.192
Año 2	191.095	134	190.962
Año 3	194.956	149	194.807
Año 4	198.894	165	198.728
Año 5	202.911	184	202.727

Porta celulares			
Año 1	115.693	1.044	114.649
Año 2	118.030	1.162	116.868
Año 3	120.414	1.293	119.121
Año 4	122.846	1.439	121.407
Año 5	125.328	1.601	123.726
Llaveros			
Año 1	347.078	720	346.358
Año 2	354.089	801	353.287
Año 3	361.241	892	360.349
Año 4	368.538	992	367.546
Año 5	375.982	1.104	374.878
Libretas			
Año 1	363.605	2.760	360.845
Año 2	370.950	3.072	367.878
Año 3	378.443	3.418	375.025
Año 4	386.088	3.804	382.283
Año 5	393.887	4.234	389.653

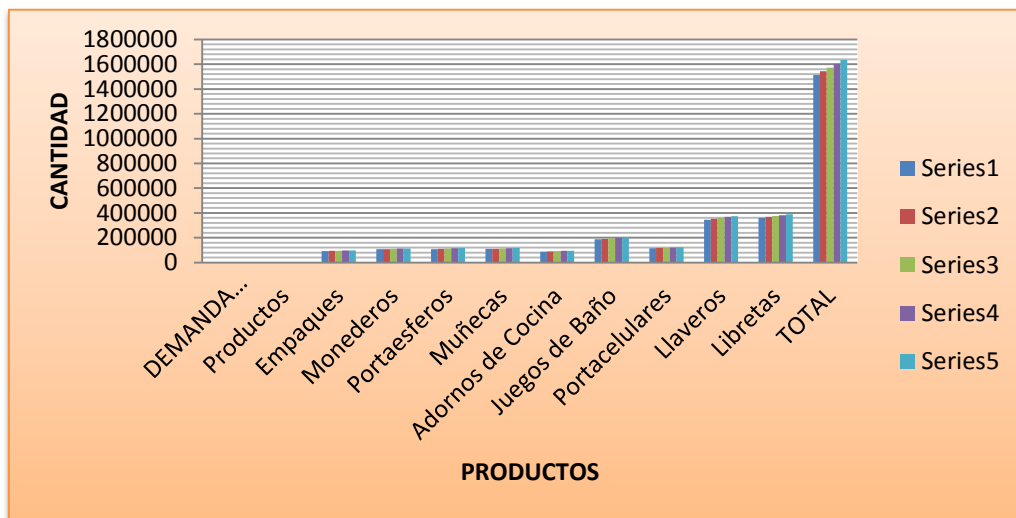
ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 33

Demanda insatisfecha

DEMANDA INSATISFECHA					
Productos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empaques	92.498	94.004	95.500	96.980	98.439
Monederos	106.643	108.469	110.295	112.117	113.929
Portaesferos	108.683	110.740	112.822	114.929	117.059
Muñecas	108.899	110.980	113.089	115.226	117.390
Adornos de Cocina	88.027	89.794	91.595	93.432	95.304
Juegos de Baño	187.192	190.962	194.807	198.728	202.727
Portacelulares	114.649	116.868	119.121	121.407	123.726
Llaveros	346.358	353.287	360.349	367.546	374.878
Libretas	360.845	367.878	375.025	382.283	389.653
TOTAL	1513796	1542985	1572606	1602652	1633110

ELABORADO POR: La Autora

Gráfico 28***Demanda insatisfecha***

ELABORADO POR: La Autora

En el cuadro anterior los resultados de la demanda insatisfecha, se puede ver la demanda y la oferta, existiendo una demanda por satisfacer, lo que constituye una gran oportunidad para entrar en el mercado.

3.8. Oferta del proyecto

La oferta del proyecto tomando en consideración que se va a disponer de cuatro obreras se realizará en base a los siguientes factores:

Cuadro 34**Parámetros para determinación oferta del proyecto**

PRODUCTOS	CANTIDAD DIARIA	CANTIDAD ANUAL POR TRABAJADOR	Nº TRABAJADORES	CANTIDAD TOTAL ANUAL
Empaques	3	756	4	3.024
Monederos	6	1.512	4	6.048
Portaesferos	3	756	4	3.024
Muñecas	1	252	4	1.008
Adornos de Cocina	0,5	126	4	504
Juegos de Baño	0,5	126	4	504
Portacelulares	4	1.008	4	4.032
Llaveros	8	2.016	4	8.064
Libretas	3	756	4	3.024

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 35**Oferta del proyecto****OFERTA DEL PROYECTO**

PRODUCTOS	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Empaques	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
Monederos	6.048	6.170	6.295	6.422	6.552
Portaesferos	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
Muñecas	1.008	1.028	1.049	1.070	1.092
Adornos de Cocina	504	514	525	535	546
Juegos de Baño	504	514	525	535	546
Portacelulares	4.032	4.113	4.197	4.281	4.368
Llaveros	8.064	8.227	8.393	8.563	8.736
Libretas	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276

ELABORADO POR: La Autora

3.9. Análisis de la competencia

3.9.1. Competencia directa

En la provincia de Imbabura existen empresas que se dedican a la producción y elaboración de manualidades en fomix, sin embargo estas se comercializan en pequeñas cantidades.

3.9.2. Competencia indirecta

Además de la competencia directa que son los negocios que se dedican a vender este tipo de manualidades es necesario considerar las microempresas que comercializan los mismos productos pero con diferente materia prima.

3.10. Análisis y fijación de precios

El precio de mercado que se maneja actualmente para las manualidades en fomix en base a la encuesta realizada y con una observación directa es como se muestra a continuación:

Cuadro 36

Precios

DETALLE	PRECIOS
EMPAQUES	5,00
MONEDEROS	2,00
PORTAESFEROS	3,50
MUÑECAS	11,50
ADORNOS DE COCINA	17,00
JUEGOS DE BAÑO	18,50
PORTACELULARES	4,50
LLAVEROS	1,80
LIBRETAS	4,80

ELABORADO POR: La Autora

Tomando como base la tasa de inflación anual del 4,16% al 31 de diciembre del 2012

según el Banco Central del Ecuador y el precio de manualidades según los negocios encuestados se determina los precios proyectados, siendo:

3.10.1. Proyección del precio

Cuadro 37

Proyección del precio

DETALLE	PROYECCION DE PRECIOS					
	PRECIOS POR AÑO					
	Año Base	2014	2015	2016	2017	2018
EMPAQUES	5,00	5,21	5,42	5,65	5,89	6,13
MONEDEROS	2,00	2,08	2,17	2,26	2,35	2,45
PORTAESFEROS	3,50	3,65	3,80	3,96	4,12	4,29
MUÑECAS	11,50	11,98	12,48	13,00	13,54	14,10
ADORNOS DE COCINA	17,00	17,71	18,44	19,21	20,01	20,84
JUEGOS DE BAÑO	18,50	19,27	20,07	20,91	21,78	22,68
PORTACELULARES	4,50	4,69	4,88	5,09	5,30	5,52
LLAVEROS	1,80	1,87	1,95	2,03	2,12	2,21
LIBRETAS	4,80	5,00	5,21	5,42	5,65	5,88

ELABORADO POR: La Autora

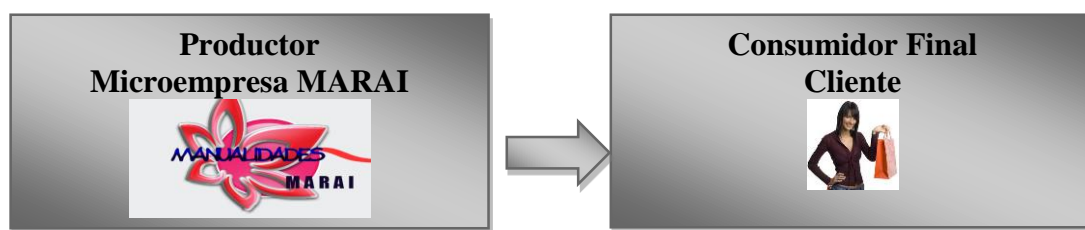
3.11. Comercialización del producto

3.11.1. Logotipo



3.11.2. Canales de distribución


La microempresa considera que el sistema que va a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor es sin intermediarios, lo va hacer de una forma directa con la finalidad de disminuir el precio final del producto.

Gráfico 29**Canales de distribución**

ELABORADO POR: La Autora

El objetivo de este canal de distribución es colocar el producto a disposición del cliente en el lugar adecuado y en el momento oportuno. Se piensa que para los próximos años se pueda utilizar otros canales de comercialización con el único fin de posicionar al producto en el mercado

3.11.3. Diseños que intervienen en el logotipo de la microempresa**Cuadro 38****Diseños que intervienen en el logotipo**

DISEÑO	SIGNIFICADO
MANUALIDADES	COLOR AZUL <ul style="list-style-type: none"> ▪ Confianza ▪ Tranquilidad
MARAI	COLOR NEGRO <ul style="list-style-type: none"> • Elegancia
	COLOR PLOMO <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creatividad ▪ Inspira creatividad ▪ Simboliza éxito COLOR ROSA <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sorpresa ▪ Energía COLOR ROJO <ul style="list-style-type: none"> • Visibilidad • Captar atención • Estabilidad

ELABORADO POR: La Autora

3.11.4. Etiqueta

Gráfico 30

Etiquetas



ELABORADO POR: La Autora

3.12. Publicidad

La publicidad que la microempresa va a utilizar para promocionar sus productos es a través de hojas volantes que permitan dar a conocer las manualidades en el sector e incentivar su compra destacando las cualidades del producto que Manualidades MARAI ofrece al mercado.

Gráfico 31

Hojas volantes

HOJA VOLANTE

**CON SOLO MIRARLOS
ENAMORAN**

**MANUFACTURAS
MARAI**

MARAI

Esta es la imagen de la empresa

MARAI dedicada a la producción y comercialización por mayor de manualidades en fomento de la más alta calidad y con una gran variedad de presentaciones.
Productos de alta calidad a alcance de tus manos con espectaculares precios.

**ADQUIERELOS YA NO
PUEDES PERDER ESTA
OPORTUNIDAD
PRECIOS DESDE \$ 3.99**

MANUFACTURAS MARAI
VISITENOS EN AZAYA,
PUYO Y CUENCA 9-99

PARA INFORMACION
Teléfono: 0704 01 8
04 28 888
Correo: MANU@CHILLOCH

ELABORADO POR: La Autora

3.13. Conclusiones del estudio

- La industria de las manualidades abarca bienes hechos a mano con distintas materias prima cuero, tela, fomix, cerámica etc. Son negocios pequeños que exhiben su producto desde galerías de arte, o pequeños locales, a menudo la industria de las manualidades operan independientemente y no son franquicias. por lo general, se basan en el apoyo de la comunidad para mantener su base de clientes.
- Al analizar la oferta de manualidades que existe en el mercado en base a las encuestas realizadas a los comerciantes de las mismas y según la cantidad de ventas que tienen se determinó una ofertas de 15.000 unidades al hacer una comparación entre oferta y demanda se logró determinar que existe una demanda insatisfecha de 1.513.795 unidades para el año 2014 de los cuales la microempresa tiene previsto producir de acuerdo a los coeficientes técnicos para la producción establecidos.
- Existe un buen porcentaje de consumidores encuestados que están de acuerdo en adquirir las manualidades en fomix debido a que son novedosas y con diseños originales, lo que refleja la existencia de clientes potenciales.
- Existe una demanda por satisfacer, con base a la encuestas aplicadas se establece que el 76.02% de la población estaría dispuesta adquirir el producto que no es nuevo pero tiene gran aceptación en el mercado, siendo una oportunidad para colocarlo a la venta, a través de la utilización de los datos y la tasa de crecimiento poblacional proporcionada por el INEC se realizó las proyecciones para el año 2013, así: 1.528.795 unidades y para el año 2017 1.656.115 unidades.
- Para la proyección de los precios se tomó como base el precio de la competencia y el precio

que estaría dispuesto a pagar el mercado, el mismo que fue incrementado para los años futuros con la tasa de inflación establecida por el Banco Central del Ecuador.

- En lo referente a comercialización la microempresa lo hará de una manera directa al consumidor sin la necesidad de un intermediario mediante la venta directa a través de vendedor existiendo un contacto personal entre la empresa vendedora y el comprador

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El programa de elaboración del Proyecto tiene como base fundamental los resultados alcanzados en el estudio de mercado efectuado. En esta parte del estudio se determinan varios aspectos técnicos como son: localización del proyecto, tamaño de la unidad productiva propuesta, aspectos técnicos o de ingeniería, el presupuesto técnico, inversiones fijas, variables, diferidas; requeridas para el funcionamiento del proyecto.

4.1. Tamaño del proyecto con relación a la demanda

Con base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado, se determinó, que en la actualidad existe una demanda altamente potencial de manualidades en fomix. Los resultados reflejan una demanda insatisfecha de 1.513.795 unidades para el año 2013 y 1.656.115 unidades al año 2017, este criterio sustenta el tamaño del proyecto desde el punto de vista de la demanda.

4.2. Tamaño del proyecto con materia prima

En lo que se refiere a la materia prima e insumos es importante adquirir la cantidad óptima que se necesitará en la elaboración para ofrecer al cliente un producto final de calidad.

Los principales proveedores de la empresa se encuentran ubicados en la ciudad de Ibarra, siendo esto una ventaja para la microempresa, debido a que la distancia y el tiempo para la compra de estos materiales será mínimo.

Los proveedores más importantes serán los siguientes:

- a) Papelería Dilipa
- b) Papelería Popular
- c) Papelería Mega Provesum

4.3. Tamaño del proyecto con relación a la tecnología

La tecnología a utilizar para la elaboración de las manualidades en fomix estará basada en las herramientas tales como pirograbador, pistolas de silicona, planchas y en los principios tecnológicos aplicados para este sector industrial, de manera que los procesos de elaboración puedan ser llevados con un alto grado de rendimiento.

4.4. Tamaño del proyecto y financiamiento

El financiamiento se hará mediante aportes propios y a través de un crédito. En la actualidad la Corporación Financiera Nacional es una gran opción para acceder a este tipo de créditos, ya que brinda facilidades para que proyectos de esta naturaleza puedan desarrollarse, alrededor de un 60.00% de la inversión puede ser financiada por la Corporación Financiera Nacional, esto incluye herramientas e incluso el capital de trabajo. La tasa de interés que se maneja la Corporación Financiera Nacional para estos créditos es del 10.50%.

4.5. Localización del proyecto

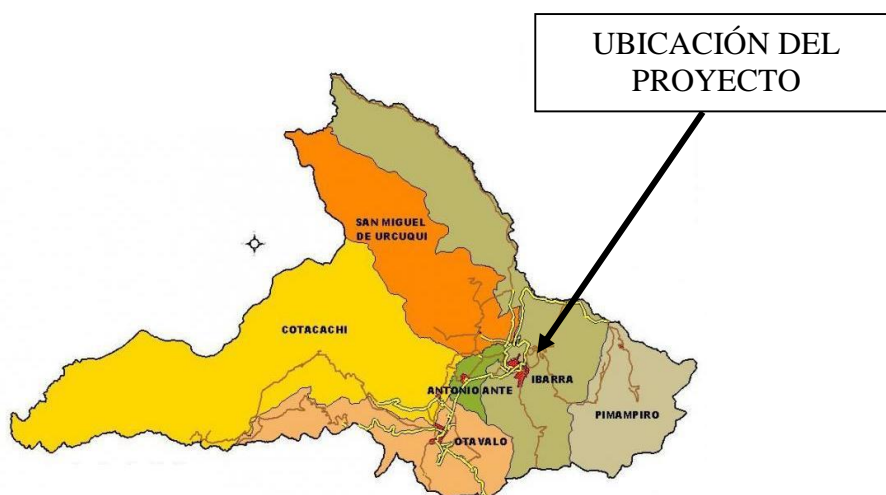
El estudio de localización plantea dos niveles de avance en el proceso de decidir el lugar apropiado para la instalación de la nueva unidad productiva propuesta: la macro y micro localización.

4.5.1. Macro localización

La microempresa de elaboración y comercialización de manualidades en fomix con la ayuda de la mano de obra de madres solteras se ubicará en la zona norte del Ecuador, en la Provincia de Imbabura sus límites son al norte con Carchi, al sur con Pichincha, al este con Sucumbíos y al oeste con Esmeraldas, específicamente se ubicará en el Cantón Ibarra en la zona norte de Ecuador a 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán. Su clima es mediterráneo-templado seco o sub-andino de valles. Su temperatura oscila entre 12° y los 32° Celsius, la ubicación de la ciudad de Ibarra está casi a mitad distancia entre Tulcán y Quito.

Gráfico 32

Macro localización



ELABORADO POR: La Autora

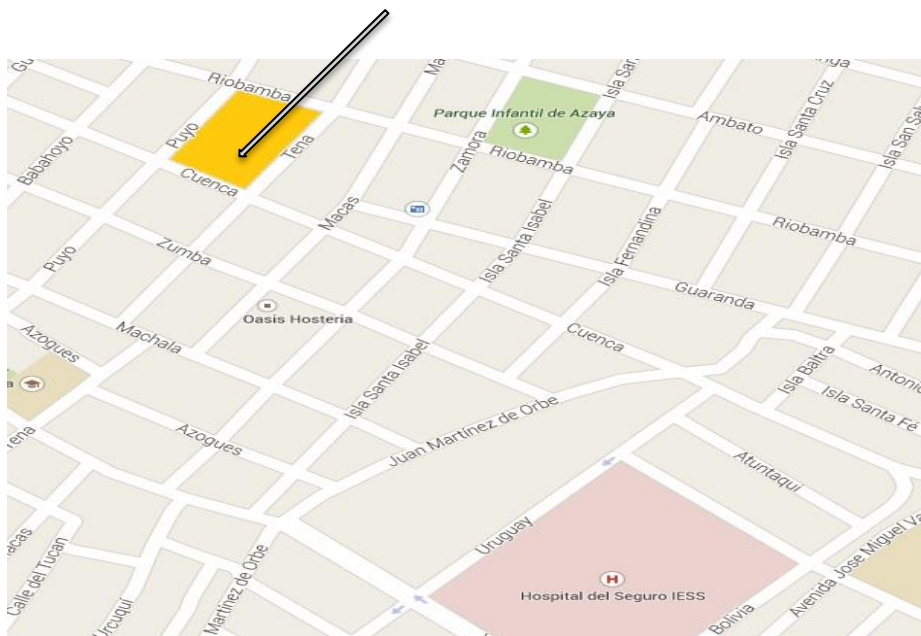
4.5.2. Micro localización

La parroquia Alpachaca está ubicada al Noroccidente de la capital de la provincia de Imbabura a dos kilómetros del centro de la misma. Se extiende entre las estribaciones de unas colinas semi-desérticas que enmarcan a la hermosa ciudad de Ibarra.

Gráfico 33

Micro localización

Fábrica de manualidades MARAI



FUENTE: www.google.com/maps/@0.3618865,-78.1306419,17z

ELABORADO POR: La Autora

4.6. Ingeniería del proyecto

4.6.1. Infraestructura

La infraestructura física de la microempresa estará distribuida en un espacio de 100 m², en áreas para producción, fábrica, bodegas, baños, sala de reuniones, gerencia y una zona de salida de productos terminados.

El área de producción es en un ambiente cerrado construido a base de una estructura metálica, con paredes de ladrillo recubiertas de cerámica, el piso es de hormigón recubierto con cerámica, para el techo se utilizará una estructura metálica y cubierta de eternit que requiere algunas adecuaciones, las ventanas y puertas son metálicas, con iluminación adecuada para las labores.

El área destinada para las labores administrativas también requiere adecuaciones, estará dividida en espacios para la gerencia, contabilidad, secretaria, comercialización y sala de espera, los mismos que estarán dotados de muebles y equipos apropiados para desempeñar las labores, además de baterías sanitarias.

Gráfico 34

Plano de distribución de la microempresa

Primera planta



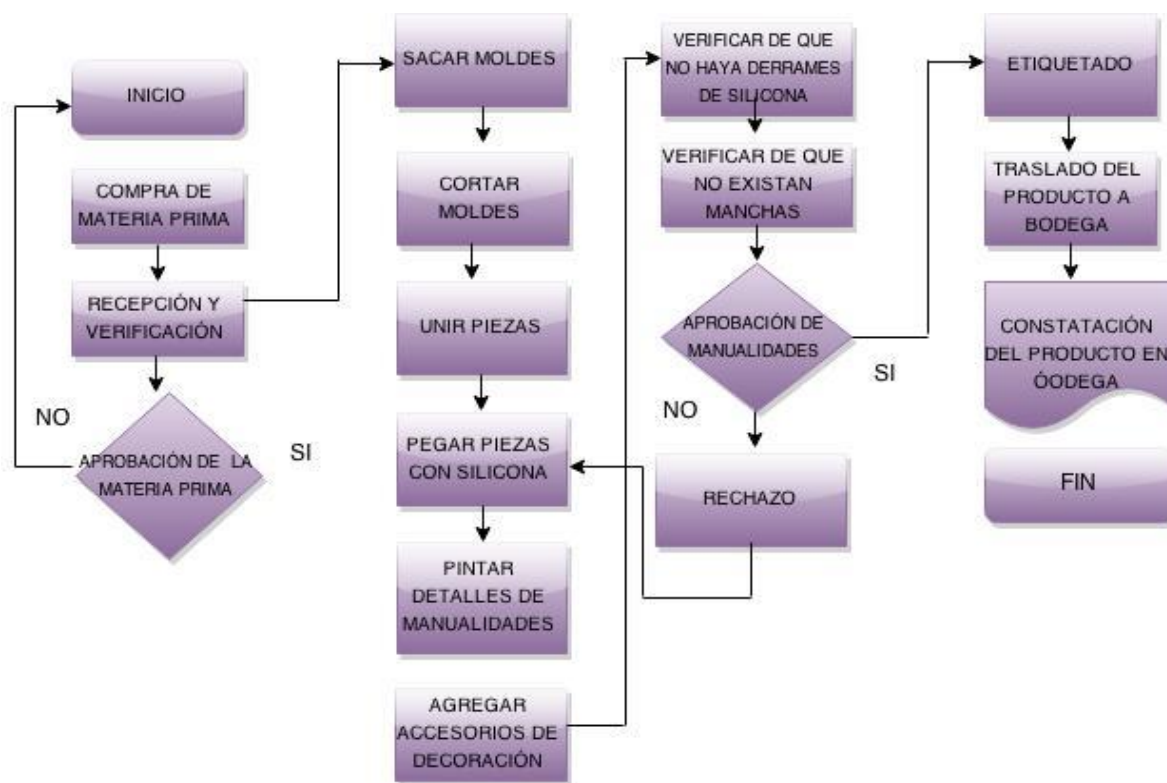
ELABORADO POR: Ing. Civil Armando Bastidas

Año 2015

*Gráfico 35**Diagrama de bloques del proceso productivo***ELABORADO POR:** La Autora

Gráfico 36

Flujograma de proceso productivo



ELABORADO POR: La Autora





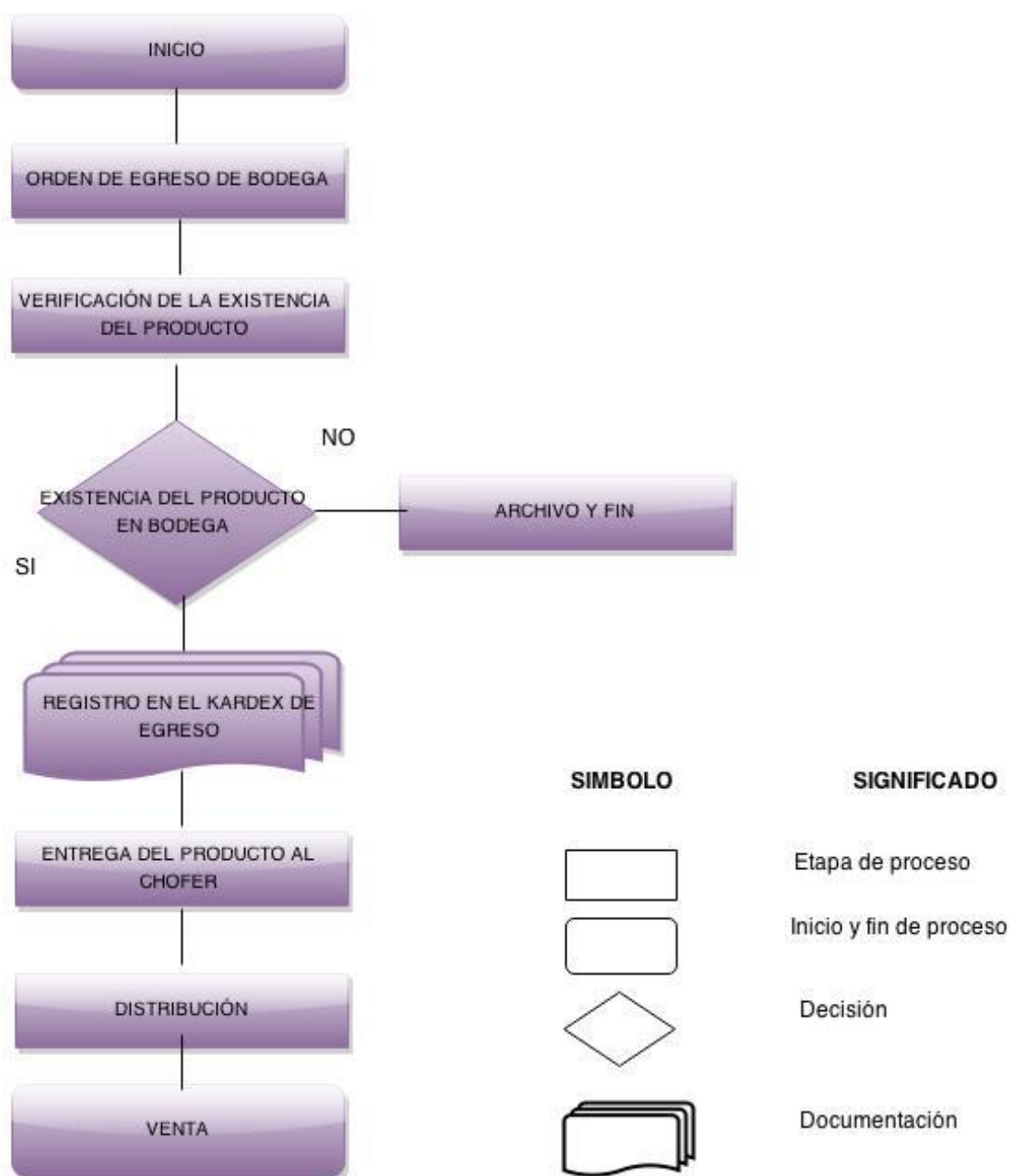
SIMBOLO	SIGNIFICADO
	Etapa de proceso (Actividad a desarrollar)
	Inicio o Fin de proceso
	Decisión
	Salida del Proceso (evidencia documental)

Gráfico 37***Diseño del proceso de comercialización***

ELABORADO POR: La Autora

La comercialización del producto se la hará sin intermediarios lo realizará el jefe de comercialización que será quien se encargue de la venta, para ello se procederá como parte de las políticas de la microempresa, con la generación de la orden de egreso de bodega, con este documento se verificará la existencia del producto para proceder a su entrega controlando la calidad y cantidad del mismo además de su correcto registro.

Gráfico 38**Flujograma del proceso de comercialización**

ELABORADO POR: La Autora

4.7. Coeficientes técnicos para la producción

Para la producción de las manualidades se tomarán en cuenta los siguientes coeficientes técnicos presentados a continuación:

Cuadro 39***Coefficientes técnicos muñecas***

Muñecas			
Para una unidad			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
3	Pliego fomix	1,00	3,00
2	Bolas espuma Flex	0,50	1,00
2	Bolas Flex	0,30	0,60
2	palos pinchos	0,20	0,40
5	barras de silicona	0,10	0,50
2	ojos	0,15	0,30
8	Difuminadores	0,10	0,80
2	metros cinta	0,15	0,30
COSTO TOTAL UNITARIO			6,90

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 40***Coefficientes técnicos juegos de baño***

Juegos de baño			
Para una unidad			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
3	Pliego fomix	1,00	3,00
	Metro Encaje de		
1	Cinta	0,50	0,50
4	Metros de Greca	0,60	2,40
6	barras de silicona	0,10	0,60
2	metros de elástico	0,15	0,30
	Láminas fomix		
2	escarchado	0,17	0,34
8	Difuminadores	0,10	0,80
COSTO TOTAL UNITARIO			7,94

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 41***Coefficientes técnicos adornos de cocina***

Adornos de cocina			
Para una unidad			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
2	Pliego fomix	1,00	2,00
4	Láminas Fomix escarchado	0,17	0,68
3	barras de silicona	0,10	0,30
6	Difuminadores	0,10	0,60
1	Plancha esponja 40*10	0,50	0,50
3	Bolas de espuma Flex n° 2	0,15	0,45
COSTO TOTAL UNITARIO			4,53

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 42***Coefficientes técnicos empaques***

Empaques			
Para una unidad			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
1	Pliego fomix	1,00	1,00
2	metros de cinta	0,20	0,40
2	barras de silicona	0,10	0,20
4	Difuminadores	0,10	0,40
COSTO TOTAL UNITARIO			2,00

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 43***Coefficientes técnicos libretas***

Libretas			
Para una unidad			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
1	Pliego fomix	1,00	1,00
1	Láminas fomix escarchado	0.17	0.17
3	barras de silicona	0,10	0,30
8	Difuminadores	0,10	0,80
1	metro de cinta	0,20	0,20
COSTO TOTAL UNITARIO			2,47

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 44***Coefficientes técnicos llaveros***

Llaveros			
Para 8 Unidades			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
8	Mosquetón	0,60	4,80
24	Difuminadores	0,10	2,40
8	barras de silicona	0,15	1,20
1	pliego de fomix	1,00	1,00
COSTO TOTAL UNITARIO			1,18

ELABORADO POR: La Autora

Para determinar los coeficientes técnicos se tomaron en cuenta las siguientes consideraciones:

8 unidades se requieren 8 mosquetones

5040 unidades $x =$ se requerirán 5040

Cuadro 45***Coefficientes Técnicos Portaesferos***

Portaesferos			
Para 9 Unidades			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
1	pliego fomix	1,00	1,00
27	barras de silicona	0,10	2,70
108	Difuminadores	0,10	10,80
	láminas fomix		
3	escarchado	0,17	0,51
COSTO TOTAL UNITARIO			1,67

ELABORADO POR: La Autora

9 unidades se requieren 1 pliego de fomix
 2016 unidades x= se requerirán 2057

Cuadro 46***Coefficientes Técnicos Porta celulares***

Porta celulares			
Para 20 Unidades			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
1	Pliego fomix	1,00	1,00
10	Metros de cinta	0,20	2,00
24	Barras de silicona	0,10	2,40
80	Difuminadores	0,10	8,00
4	Láminas fomix escarchado	0,17	0,68
COSTO TOTAL UNITARIO			0,70

ELABORADO POR: La Autora

20 unidades se requieren 1 pliego de fomix

3024 unidades x= se requerirán 3085

Cuadro 47**Coeficientes Técnicos Monederos**

Monederos			
Para 24 Unidades			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
6	Pliego fomix	1,00	6,00
12	Difuminadores	0,10	1,20
12	Metros cinta	0,15	1,80
2	Metros velcro	1,00	2,00
48	Barras de silicona	0,10	4,80
COSTO TOTAL UNITARIO			0,66

ELABORADO POR: La Autora

4.8. Inversiones**4.8.1. Inversiones fijas**

Los activos fijos que dispondrá la microempresa de producción y comercialización de manualidades en fomix, para iniciar con sus operaciones son las siguientes:

Terreno para la planta

La planta requiere como área para la elaboración y comercialización de las manualidades de 100m². Este espacio está disponible para la puesta en marcha del proyecto, se cuenta con la infraestructura física por lo que únicamente es necesario realizar adecuaciones, el inmueble está ubicado en un terreno cuya superficie es de 250m² avaluó catastral en 8.000 dólares.

Infraestructura física

No es necesario la construcción de obras, puesto que ya se dispone del espacio físico suficiente un edificio avaluado en 30.000 dólares, siendo necesarias algunas adecuaciones las

cuales requieren una inversión de 5.000 dólares.

Muebles para el área de producción

En el área de producción son necesarios ciertos muebles que garanticen el orden para la producción de las manualidades, se describen en el siguiente cuadro:

Cuadro 48

Muebles para el área de producción

MUEBLES Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
3	Mueble de madera de 1,20 * 1,20	260,00	780,00
4	Mesas de madera 2,40 * 1,20	50,00	200,00
6	Pirograbadores	5,33	32,00
4	Pistolas Silicona	4,00	16,00
3	Planchas	18,00	54,00
6	Basureros grandes	11,67	70,00
TOTAL			1152,00

FUENTE: Línea Nueva, Dilipa
ELABORADO POR: La Autora

Muebles y enseres de oficina

La fábrica se iniciará como una microempresa por lo que se requiere un equipo básico de oficina, a medida que la planta crezca los requerimientos de equipo de oficina se incrementaran, los equipos necesarios se describen en el siguiente cuadro:

Cuadro 49**Muebles de oficina**

MUEBLES DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
4	Estación de trabajo de 1,20 * 1,20 gacetera de 3 cajones	160,00	640,00
4	Sillones pilot giratorio	90,00	360,00
1	Archivadores metálicos 4 gavetas	140,00	140,00
1	Mesa de reuniones de 8 personas 1,78*90	200,00	200,00
5	Basureros pequeños	4,00	20,00
TOTAL			1360,00

FUENTE: Línea Nueva

ELABORADO POR: La Autora

Equipos de oficina

Los equipos necesarios para la puesta en marcha de la administración de la planta se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro 50**Equipos y suministros de oficina**

EQUIPOS Y SUMINISTROS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Computadoras	554	1108,00
2	Impresoras HP laser Jet P1505	180	360,00
2	Teléfonos	80	160,00
TOTAL			1628,00

FUENTE: Point Technology

ELABORADO POR: La Autora

Vehículo

Para el funcionamiento de la fábrica es necesario la adquisición de un vehículo Cin

car Chery QQ3 valor \$ 10.449.00

Resumen de la inversión fija

A continuación se presenta un resumen de toda la inversión fija, que la microempresa de elaboración y comercialización de manualidades en fomix debe hacer para entrar en funcionamiento:

Cuadro 51

Resumen de la inversión fija

ACTIVOS	INVERSION
TERRENO	8.000,00
EDIFICIO	35.000,00
MUEBLES Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN	1.152,00
MUEBLES DE OFICINA	1.360,00
EQUIPOS DE OFICINA	1.628,00
VEHÍCULO	10.449,00
TOTAL	57.589,00

ELABORADO POR: La Autora

4.8.2. Inversión diferida

Las inversiones diferidas son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto; tales como: los estudios técnicos, económicos y jurídicos; los gastos de organización; los gastos de montaje; ensayos y puesta en marcha: el pago por el uso de marcas y patentes; los gastos por capacitación y entrenamiento de personal.

Dentro de los Activos Diferidos constan todos los gastos iniciales para la creación de la microempresa, mismos que los debe realizar un abogado, además de los trámites para obtener el registro sanitario; se incluyen también en este rubro los gastos del Estudio de factibilidad y Estudio de mercado para realizar el proyecto.

Cuadro 52**Gastos de Constitución**

DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL
Gastos de constitución	600,00
Estudio de factibilidad	1.500,00
TOTAL	2.100,00

ELABORADO POR: La Autora

4.8.3. Capital de trabajo

El Capital de Trabajo inicial de la microempresa de elaboración y comercialización de manualidades en fomix se consideró para tres meses, se determinó directamente con base al volumen de producción proyectado, considerando la Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa, Costos Indirectos de Fabricación y los Gastos de Administración y Venta, como se detalla a continuación:

Cuadro 53**Capital de trabajo**

DETALLE	VALOR ANUAL	VALOR EN 3 MESES
COSTOS DE PRODUCCIÓN	67.101,38	16.775,35
GASTOS ADMINISTRATIVOS	14.299,41	4.766,47
GASTOS DE VENTA	6.218,20	2.072,73
TOTAL	87.618,99	23.614,55

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Estudio Financiero

4.8.4. Inversión total del proyecto

El proyecto dispondrá de una inversión total de USD 81.203,55; la cual está integrada por Inversión Fija USD 57.589,00 y Capital de Trabajo USD 23.614,55. Esta inversión se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro 54***Inversión total del proyecto***

DETALLE	MONTO	PORCENTAJE
INVERSIÓN FIJA	57.589,00	70,92
CAPITAL DE TRABAJO	23.614,55	29,08
TOTAL	81.203,55	100,00

ELABORADO POR: La Autora

4.9. Financiamiento

A continuación se detalla el financiamiento previsto para la implementación de la microempresa:

Cuadro 55***Financiamiento***

DETALLE	MONTO	%
RECURSOS PROPIOS	32.481	40,00
FINANCIAMIENTO	48.722	60,00
TOTAL	81.204	100,00

ELABORADO POR: La Autora

4.10. Talento humano.**Cuadro 56*****Talento humano***

PERSONAL	SALARIO BÁSICO UNIFICADO 2015
1 Gerente	500
1 Contadora	400
1 Jefe de Producción	400
4 Obreras	354
1 Jefe de Comercialización	400

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales, Tabla Sectorial 2015

ELABORADO POR: La Autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Presupuesto de ingresos

Para determinar los ingresos del proyecto se tomó información del estudio de mercado, los ingresos se obtienen de la oferta del proyecto y el precio proyectado, con base a la tasa de inflación proporcionada por el Banco Central del Ecuador de 4.16% del año 2012.

Cuadro 57

Presupuesto de ingresos

EMPAQUES					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD PROYECTADA	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
PRECIO DEL PRODUCTO	5,21	5,42	5,65	5,89	6,13
TOTAL	15.748,99	16.735,51	17.783,83	18.897,82	20.081,58
PORTAESFEROS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD PROYECTADA	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
PRECIO DEL PRODUCTO	3,65	3,80	3,96	4,12	4,29
TOTAL	11.024,29	11.714,86	12.448,68	13.228,47	14.057,11
MONEDEROS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD PROYECTADA	6.048	6.170	6.295	6.422	6.552
PRECIO DEL PRODUCTO	2,08	2,17	2,26	2,35	2,45
TOTAL	12.599,19	13.388,41	14.227,07	15.118,25	16.065,27
MUÑECAS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD PROYECTADA	1.008	1.028	1.049	1.070	1.092
PRECIO DEL PRODUCTO	11,98	12,48	13,00	13,54	14,10
TOTAL	12.074,23	12.830,56	13.634,27	14.488,33	15.395,88
ADORNOS DE COCINA					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD PROYECTADA	504	514	525	535	546
PRECIO DEL PRODUCTO	17,71	18,44	19,21	20,01	20,84
TOTAL	8.924,43	9.483,46	10.077,50	10.708,76	11.379,56

Cuadro 58
Juegos de baño

JUEGOS DE BAÑO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD PROYECTADA	504	514	525	535	546
PRECIO DEL PRODUCTO	19,27	20,07	20,91	21,78	22,68
TOTAL	9.711,88	10.320,23	10.966,70	11.653,65	12.383,64
PORTACELULARES					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD PROYECTADA	4.032	4.113	4.197	4.281	4.368
PRECIO DEL PRODUCTO	4,69	4,88	5,09	5,30	5,52
TOTAL	18.898,79	20.082,62	21.340,60	22.677,38	24.097,90
LLAVEROS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD PROYECTADA	8.064	8.227	8.393	8.563	8.736
PRECIO DEL PRODUCTO	1,87	1,95	2,03	2,12	2,21
TOTAL	15.119,03	16.066,09	17.072,48	18.141,90	19.278,32
LIBRETAS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD PROYECTADA	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
PRECIO DEL PRODUCTO	5,00	5,21	5,42	5,65	5,88
TOTAL	15.119,03	16.066,09	17.072,48	18.141,90	19.278,32
TOTAL INGRESOS PROYEC.	119.219,87	126.687,84	134.623,61	143.056,47	152.017,58

ELABORADO POR: La Autora

5.2. Presupuestos de egresos

5.2.1. Costo de producción

1. Materia prima directa

La materia prima a utilizar será calculada directamente con relación al volumen de producción estimado.

Cuadro 59**Materia prima directa**

CANTIDAD REQUERIDA DE FOMIX					
AÑOS					
PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
Empaques	2.016	2.057	2.098	2.141	2.184
Cantidad pliego	2.016	2.057	2.098	2.141	2.184
Monederos	4.032	4.113	4.197	4.281	4.368
Cantidad pliego	1.008	1.028	1.049	1.070	1.092
Portaesferos	2.016	2.057	2.098	2.141	2.184
Cantidad pliego	224	229	233	238	243
Cantidad láminas	672	686	699	714	728
Muñecas	1.008	1.028	1.049	1.070	1.092
Cantidad pliego	3.024	3.084	3.147	3.210	3.276
Adornos de Cocina	504	514	525	535	546
Cantidad pliego	1.008	1.028	1.050	1.070	1.092
Cantidad láminas	2.016	2.056	2.100	2.140	2.184
Juegos de Baño	504	514	525	535	546
Cantidad pliego	1.512	1.542	1.575	1.605	1.638
Cantidad láminas	1.008	1.028	1.050	1.070	1.092
Portacelulares	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
Cantidad pliego	151	154	157	161	164
Cantidad láminas	605	617	629	642	655
Llaveros	5040	5142	5246	5352	5460
Cantidad pliego	630	643	656	669	683
Libretas	1.008	1.028	1.048	1.070	1.092
Cantidad pliego	1.008	1.028	1.048	1.070	1.092
Cantidad láminas	1.008	1.028	1.048	1.070	1.092
Total pliegos fomix	10.581	10.793	11.013	11.234	11.463
Total láminas fomix	5.309	5.415	5.527	5.636	5.751

ELABORADO POR: La Autora
FUENTE: Ingeniería del Proyecto

Cuadro 60**Materia prima directa**

FOAMIX					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD	10.581	10.793	11.013	11.234	11.463
(PLIEGOS FOMIX)					
PRECIO UNITARIO	1	1,04	1,08	1,13	1,18
TOTAL	10.581	11.242	11.949	12.695	13.493

FOAMIX ESCARCHADO DECORACION					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD	5.309	5.415	5.527	5.636	5.751
(LÁMINA DE FOMIX)					
PRECIO UNITARIO	0,17	0,18	0,18	0,19	0,20
TOTAL	902	959	1.019	1.083	1.151
	11.484	12.201	12.968	13.777	14.644

ELABORADO POR: La Autora

2. Mano de obra directa

Dentro del costo de Mano de Obra Directa se consideró el salario y los beneficios sociales que debe cancelarse a las cuatro obreras que dispondrá la microempresa, para su proyección se consideró una tasa de crecimiento estimado del 8% anual en el salario básico en base al crecimiento de años anteriores, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 61

Serie histórica salario básico

AÑO	SALARIO BÁSICO
2011	264
2012	292
2013	318
2014	340
2015	354

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales
ELABORADO POR: La Autora

$$M = (1 + i)^{n-1}$$

$$i = \sqrt[4]{354/264} - 1 = 0,0759 * 100 = 7.59\%$$

La tasa de crecimiento en los salarios es del 8%

Cuadro 62**Salario básico unificado mensual**

DETALLE	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Nº OBRERAS	4	4	4	4	4
SALARIO BÁSICO MENSUAL	354	382,32	412,91	445,94	481,61
SALARIO BÁSICO UNIFICADO MENSUAL	16992,00	18351,36	19819,47	21405,03	23117,43

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 63**Costo de la mano de obra directa**

DETALLE	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
SALARIO BASICO UNIFICADO	16992,00	18351,36	19819,47	21405,03	23117,43
APORTE PATRONAL	2064,53	2229,69	2408,07	2600,71	2808,77
FONDOS DE RESERVA		1528,67	1650,96	1783,04	1925,68
13º SUELDO	1416,00	1529,28	1651,62	1783,75	1926,45
14º SUELDO	1416,00	1529,28	1651,62	1783,75	1926,45
TOTAL	21888,53	25168,28	27181,74	29356,28	31704,78

ELABORADO POR: La Autora

3. Costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación incluyen la materia prima indirecta, la fuerza laboral que no trabaja directamente en la transformación de la materia prima, los servicios básicos como agua luz, teléfono se incrementarán en un 5% y sus precios en un 1% por año. Los precios se proyectaron con base a la tasa de inflación obtenida del Banco Central del 4,16%, y los sueldos han sido incrementados con la tasa de crecimiento anual del 8%.

Cuadro 64**Materia prima indirecta**

EMPAQUES						
CANTIDAD	DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
5	Silicona	15.120	15.425	15.737	16.055	16.379
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	1.512	1.607	1.707	1.814	1.928
4	Difuminadores	12.096	12.340	12.590	12.844	13.103
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	1.210	1.285	1.366	1.451	1.542
2	Cintas	6.048	6.170	6.295	6.422	6.552
	Precio	0,20	0,21	0,22	0,23	0,24
	Subtotal	1.210	1.285	1.366	1.451	1.542
1	Etiquetas	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
	Precio	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
	Subtotal	121	129	137	145	154
MONEDEROS						
CANTIDAD	DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Silicona	8.064	8.226	8.394	8.562	8.736
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	806	857	911	968	1.028
	Velcro	336	343	350	357	364
	Precio	1,00	1,04	1,08	1,13	1,18
	Subtotal	336	357	379	403	428
	Cinta Delgada	2.016	2.057	2.099	2.141	2.184
	Precio	0,15	0,16	0,16	0,17	0,18
	Subtotal	302	321	342	363	386
	Etiquetas	6.048	6.170	6.295	6.422	6.552
	Precio	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
	Subtotal	242	257	273	290	308
PORTAESFEROS						
	DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Silicona	6.048	6.171	6.294	6.423	6.552
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	605	643	683	726	771

	Difuminadores	24.192	24.684	25.176	25.692	26.208
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	2.419	2.571	2.731	2.903	3.085
	Etiquetas	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
	Precio	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
	Subtotal	121	129	137	145	154
MUÑECAS						
	DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
2	Bolas de espuma flex N°8	2.016	2.057	2.098	2.141	2.184
	Precio	0,50	0,52	0,54	0,57	0,59
	Subtotal	1.008	1.071	1.138	1.210	1.285
2	Bolas de espuma flex N°4	2.016	2.057	2.098	2.141	2.184
	Precio	0,30	0,31	0,33	0,34	0,35
	Subtotal	605	643	683	726	771
2	Palos de pincho	2.016	2.057	2.098	2.141	2.184
	Precio	0,20	0,21	0,22	0,23	0,24
	Subtotal	403	428	455	484	514
5	Barras de silicona	5.040	5.142	5.246	5.352	5.460
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	504	536	569	605	643
8	Difuminadores	8.064	8.227	8.393	8.563	8.736
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	806,40	856,91	910,59	967,63	1.028,24
2	metros Cintas	2.016	2.057	2.098	2.141	2.184
	Precio	0,15	0,16	0,16	0,17	0,18
	Subtotal	302,40	321,34	341,47	362,86	385,59
2	Ojos	2.016	2.057	2.098	2.141	2.184
	Precio	0,15	0,16	0,16	0,17	0,18
	Subtotal	302,40	321,34	341,47	362,86	385,59
	Etiquetas	1.008	1.028	1.049	1.070	1.092
	Precio	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
	Subtotal	40,32	42,85	45,53	48,38	51,41
ADORNOS DE COCINA						
	DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5

3	Silicona	1.512	1.543	1.574	1.605	1.638
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	151	161	171	181	193
6	Difuminadores	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	302	321	341	363	386
3	Bolas espuma flex N° 2	1.512	1.543	1.574	1.605	1.638
	Precio	0,15	0,16	0,16	0,17	0,18
	Subtotal	227	241	256	272	289
1	Plancha de esponja	504	514	525	535	546
	Precio	0,50	0,52	0,54	0,57	0,59
	Subtotal	252	268	285	302	321
	Etiquetas	504	514	525	535	546
	Precio	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
	Subtotal	20	21	23	24	26

JUEGOS DE BAÑO

	DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Metros de Encaje de Cinta	504	514	525	535	546
	Precio	0,50	0,52	0,54	0,57	0,59
	Subtotal	252	268	285	302	321
4	Metros de Greca	2.016	2.057	2.098	2.141	2.184
	Precio	0,60	0,62	0,65	0,68	0,71
	Subtotal	1.210	1.285	1.366	1.451	1.542
6	Barras de silicona	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	302	321	341	363	386
2	Metros de elástico	1.008	1.028	1.049	1.070	1.092
	Precio	0,15	0,16	0,16	0,17	0,18
	Subtotal	151	161	171	181	193
8	Difuminadores	4.032	4.113	4.197	4.281	4.368
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	403	428	455	484	514
	Etiquetas	504	514	525	535	546
	Precio	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05

Subtotal	20	21	23	24	26
PORTACELULARES					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Barras silicona	3.629	3.702	3.776	3.853	3.931
Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
Subtotal	363	386	410	435	463
Metros de cinta	1.512	1.543	1.574	1.606	1.638
Precio	0,20	0,21	0,22	0,23	0,24
Subtotal	302	321	341	363	386
Difuminadores	12.096	12.340	12.588	12.844	13.104
Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
Subtotal	1.210	1.285	1.366	1.451	1.542
Etiquetas	4.032	4.113	4.197	4.281	4.368
Precio	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
Subtotal	161	171	182	194	206
LLAVEROS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Barras de silicona	5.040	5.142	5.246	5.352	5.460
Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
Subtotal	504	536	569	605	643
Difuminadores	15.120	15.426	15.738	16.056	16.380
Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
Subtotal	1.512	1.607	1.707	1.814	1.928
Mosquetones	5.040	5.142	5.246	5.352	5.460
Precio	0,60	0,62	0,65	0,68	0,71
Subtotal	3.024	3.214	3.415	3.629	3.856
Etiquetas	8.064	8.227	8.393	8.563	8.736
Precio	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
Subtotal	323	343	364	387	411
LIBRETAS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
3 Barras de silicona	9.072	9.255	9.442	9.633	9.828
Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
Subtotal	907	964	1.024	1.089	1.157

8	Difuminadores	24.192	24.681	25.179	25.688	26.207
	Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
	Subtotal	2.419	2.571	2.732	2.903	3.085
1	Metros de cinta	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
	Precio	0,20	0,21	0,22	0,23	0,24
	Subtotal	605	643	683	726	771
	Etiquetas	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
	Precio	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
	Subtotal	121	129	137	145	154
	TOTAL MPI	27.294,96	29.005,14	30.821,42	32.753,15	34.804,57

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 65**Resumen del costo de producción**

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
MATERIA PRIMA DIRECTA	11.483,70	12.200,57	12.968,18	13.777,49	14.643,59
MANO DE OBRA DIRECTA	21.888,53	25.168,28	27.181,74	29.356,28	31.704,78
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	33.729,16	36.381,00	38.782,16	41.345,25	44.078,21
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	67.101,38	73.749,86	78.932,09	84.479,03	90.426,58

Cuadro 66**Sueldo básico unificado mensual**

DETALLE	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
SALARIO BÁSICO MENSUAL	400	432	466,56	503,88	544,20	587,73
TOTAL SALARIO BÁSICO UNIFICADO	4800	5184	5598,72	6046,62	6530,35	7052,77

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 67**Costo de la mano de obra indirecta**

DETALLE		AÑOS				
		2014	2015	2016	2017	2018
SALARIO	BÁSICO	4800,00	5184,00	5598,72	6046,62	6530,35
	UNIFICADO					
APORTE PATRONAL		583,20	629,86	680,24	734,66	793,44
FONDOS DE RESERVA			431,83	466,37	503,68	543,98
13° SUELDO		400,00	432,00	466,56	503,88	544,20
14° SUELDO		400,00	432,00	466,56	503,88	544,20
TOTAL		6183,20	7109,68	7678,46	8292,73	8956,15

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 68**Proyección costo de servicios básicos**

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
LUZ					
CONSUMO(Kw)	1000	1050	1103	1158	1216
PRECIO	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
SUBTOTAL	100,00	106,05	112,47	119,27	126,49
AGUA					
CONSUMO(m3)	250	263	276	289	304
PRECIO	0,45	0,45	0,46	0,46	0,47
SUBTOTAL	112,50	119,31	126,52	134,18	142,30
TELEFONO					
CONSUMO(min)	350	368	386	405	425
PRECIO	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
SUBTOTAL	38,50	40,83	43,30	45,92	48,70
TOTAL	251,00	266,19	282,29	299,37	317,48

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 69**Proyección costos indirectos de fabricación**

DETALLE		AÑOS				
		2013	2014	2015	2016	2017
MATERIA PRIMA INDIRECTA		27.294,96	29.005,14	30.821,42	32.753,15	34.804,57
MANO DE OBRA INDIRECTA		6183,20	7109,68	7678,46	8292,73	8956,15
SERVICIOS BASICOS PRODUCCIÓN		251,00	266,19	282,29	299,37	317,48
TOTAL CIF		33.729,16	36.381,00	38.782,16	41.345,25	44.078,21

ELABORADO POR: La Autora

5.2.2. Gastos administrativos

Los gastos en que debe incurrir la microempresa para el funcionamiento del área administrativa son: el sueldo de los empleados, el consumo de los servicios básicos como el agua, la energía eléctrica y el teléfono, además de los suministros de oficina.

Cuadro 70**Salario básico unificado mensual**

DETALLE	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
GERENTE					
SALARIO BÁSICO MENSUAL	500,00	540,00	583,20	629,86	680,24
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	6.000,00	6.480,00	6.998,40	7.558,27	8.162,93
CONTADORA					
SALARIO BÁSICO MENSUAL	400,00	432,00	466,56	503,88	544,20
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	4.800,00	5.184,00	5.598,72	6.046,62	6.530,35
TOTAL SALARIO BÁSICO UNIFICADO	10.800,00	11.664,00	12.597,12	13.622,89	14.693,28

Cuadro 71**Costo de salarios administrativos**

DETALLE	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	10.800,00	11.664,00	12.597,12	13.604,89	14.693,28
APORTE PATRONAL	1.312,20	1.417,18	1.530,55	1.652,99	1.785,23
FONDOS DE RESERVA		971,61	1.049,34	1.133,29	1.223,95
13° SUELDO	900,00	972,00	1.049,76	1.133,74	1.224,44
14° SUELDO	900,00	972,00	1.049,76	1.133,74	1.224,44
TOTAL	13.912,20	15.996,79	17.276,53	18.658,65	20.151,34

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 72**Consumo suministros de oficina**

DETALLE	CANTIDAD/ AÑO	P. UNITARIO	P. TOTAL
RESMAS DE PAPEL	18	4,49	80,82
CARPETAS	50	0,3	15,00
PERFORADORA	2	2,36	4,72
GRAPADORA	3	2,35	7,05
ESFEROS, LAPICES	45	0,22	9,90
PINCELES	15	0,25	3,75
AGENDAS	8	2,00	16,01
MARCADORES	24	0,75	18,00
TOTAL			155,25

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 73**Proyección suministros de oficina**

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
INSUMOS DE OFICINA	161,71	168,44	175,44	182,74	190,34

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 74**Proyección servicios básicos administración**

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
LUZ					
CONSUMO(Kw)	980	1029	1080	1134	1191
PRECIO	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
SUBTOTAL	98,00	103,93	110,22	116,88	123,96
AGUA					
CONSUMO(m3)	100	105	110	116	122
PRECIO	0,45	0,45	0,46	0,46	0,47
SUBTOTAL	45,00	47,72	50,61	53,67	56,92
TELEFONO					
CONSUMO(min)	750	788	827	868	912
PRECIO	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
SUBTOTAL	82,50	87,49	92,78	98,40	104,35
TOTAL	225,50	239,14	253,61	268,95	285,23

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 75**Resumen gastos administrativos**

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
SUELDO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	13.912,20	15.996,79	17.276,53	18.658,65	20.151,34
INSUMOS DE OFICINA	161,71	168,44	175,44	182,74	190,34
SERVICIOS BÁSICOS	225,50	239,14	253,61	268,95	285,23
TOTAL	14.299,41	18.418,37	19.720,58	21.126,35	22.643,91

ELABORADO POR: La Autora

5.2.3. Gastos de venta

Los gastos necesarios para desarrollar las actividades de comercialización incluyen sueldos y publicidad, los mismos que han sido proyectados con la tasa de incremento del 9% y

con la tasa de inflación respectivamente se muestran a continuación:

Cuadro 76

Salario básico unificado mensual

DETALLE	AÑOS				
	2015	2016	2017	2018	2019
SALARIO BÁSICO MENSUAL	400,00	432,00	466,56	503,88	544,20
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	4.800,00	5.184,00	5.598,72	6.046,62	6.530,35

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 77

Costo del salario vendedor

DETALLE	AÑOS				
	2015	2016	2017	2018	2019
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	4.800,00	5.184,00	5.598,72	6.046,62	6.530,35
APORTE PATRONAL	583,20	629,86	680,24	734,66	793,44
FONDOS DE RESERVA		431,83	466,37	503,68	543,98
13° SUELDO	400,00	432,00	466,56	503,88	544,20
14° SUELDO	400,00	432,00	466,56	503,88	544,20
TOTAL	6.183,20	7.109,68	7.678,46	8.292,73	8.956,15

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 78

Publicidad

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
PUBLICIDAD ESCRITA					
CANTIDAD ANUAL	140	140	140	140	140,
PRECIO	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29
TOTAL	35,00	36,46	37,97	39,55	41,20

ELABORADO POR: La Autora

5.2.4. Gastos financieros

Los gastos financieros de la microempresa corresponden al crédito de USD 48.722,00,

solicitados a la Corporación Financiera Nacional del Ecuador, a una tasa de interés del 10.50% anual con un plazo de cinco años. A continuación se muestra la tabla de amortización del crédito:

Cuadro 79

Gastos financieros

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
GASTOS INTERÉS	4.012,90	4.034,72	3.094,47	2.050,60	919,09

ELABORADO POR: La Autora

5.2.5. Depreciaciones.

El cálculo de la depreciación se hizo, tomando como referencia lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento, que para el efecto establece los siguientes porcentajes de depreciación: Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual; instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual; vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual; equipos de cómputo y software 33% anual.

Cuadro 80

Depreciaciones

BIENES	VALOR DEL BIEN	VIDA ÚTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EDIFICIO	35.000,00	20 AÑOS	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00
MUEBLES PRODUCCIÓN	1.152,00	10 AÑOS	115,20	115,20	115,20	115,20	115,20
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	1.360,00	10 AÑOS	136,00	136,00	136,00	136,00	136,00
EQUIPOS DE Y SUMINISTROS DE OFICINA	1.628,00	3 AÑOS	542,67	542,67	542,67	0	0
VEHÍCULO	10.449,00	5 AÑOS	2.089,80	2.089,80	2.089,80	2.089,80	2.089,80
TOTAL			4.633,67	4.633,67	4.633,67	4.091,00	4.091,00

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 81**Resumen de egresos**

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
COSTO DE PRODUCCIÓN	67.101,38	73.749,86	78.932,09	84.479,03	90.426,58
GASTOS ADMINISTRATIVOS	14.299,41	18.418,37	19.720,58	21.126,35	22.643,91
GASTOS DE VENTA	6.218,20	7.146,14	7.716,43	8.332,29	8.997,35
GASTOS FINANCIEROS	4.012,90	4.034,72	3.094,47	2.050,60	919,09
DEPRECIACIONES	4.633,67	4.633,67	4.633,67	4.091,00	4.091,00
COSTO TOTAL	96.265,56	107.982,75	114.097,24	120.079,26	127.077,94

ELABORADO POR: La Autora

5.3. Estado de situación inicial

Cuadro 82

Estado de situación inicial

EMPRESA “MARAI”
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO A LARGO PLAZO	
Bancos	23.614,55	Préstamo por pagar	48.722,13
		Total Pasivo Largo Plazo	48.722,13
Total Activos Corrientes	<u>23.614,55</u>	TOTAL PASIVOS	<u>48.722,13</u>
ACTIVO FIJO			
Terreno	8.000,00		
Edificio	35.000,00		
Muebles de producción	1.152,00		
Muebles y enseres de oficina	1.360,00		
Equipos y Suministros de Oficina	1.628,00		
Vehículo	<u>10.449,00</u>		
Total Activo Fijo	<u>57.589,00</u>		
		PATRIMONIO	
		Capital Social	<u>32.481,42</u>
		Total Patrimonio	<u>32.481,42</u>
TOTAL ACTIVOS	<u>81.203,55</u>	TOTAL PASIVO Y PAT	<u>81.203,55</u>

ELABORADO POR: La Autora

5.4. Proyección del estado de resultados

Cuadro 83

Estado de resultados integral

EMPRESA MARAI

Estado de Resultados Integral Del 1 de Enero Al 31 de Diciembre del 2013

Expresado en Dólares Americanos

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	119.219,87	126.687,84	134.623,61	143.056,47	152.017,58
(-) Costo de Producción	67.101,38	73.749,86	78.932,09	84.479,03	90.426,58
Utilidad Bruta Proyectada	52.118,49	52.937,98	55.691,52	58.577,44	61.590,99
(-) Gastos					
Administrativos	14.299,41	18.418,37	19.720,58	21.126,35	22.643,91
De Venta	6.218,20	7.146,14	7.716,43	8.332,29	8.997,35
Financieros	4.012,90	4.034,72	3.094,47	2.050,60	919,09
Depreciaciones	4.633,67	4.633,67	4.633,67	4.091,00	4.091,00
Gastos de Constitución	2.100,00				
Total Gastos	31.264,18	34.232,89	35.165,15	35.600,23	36.651,35
Utilidad Operacional	20.854,31	18.705,09	20.526,37	22.977,21	24.939,64
(-15%) Participación trabajadores	3.128,15	2.805,76	3.078,96	3.446,58	3.740,95
Utilidad antes del pago de Impuestos	17.726,16	15.899,33	17.447,42	19.530,63	21.198,69
(-22%) Impuesto a la renta	3.899,76	3.497,85	3.838,43	4.296,74	4.663,71
Utilidad Neta	13.826,41	12.401,48	13.608,98	15.233,89	16.534,98

ELABORADO POR: La Autora

5.5. Flujo de caja proyectado

Cuadro 84

Flujo de Caja

EMPRESA MARAI

Flujo de Caja

Expresado en Dólares Americanos

RUBRO	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Inversión					
Inicial					
Propio	32.481,42				
+Crédito	48.722				
Utilidad Neta	20.854,31	18.705,09	20.526,37	22.977,21	24.939,64
(+)					
Depreciación	4.633,67	4.633,67	4.633,67	4.091,00	
+ Valor de rescate					3.969,00
Total					
Inversión	81.203,55				
Flujo Neto					
de Caja	81.203,55	25.487,98	23.338,76	25.160,04	27.068,21
					28.908,64

ELABORADO POR: La Autora

5.6. Evaluación financiera

5.6.1. Costo de oportunidad

Cuadro 85

Costo de oportunidad

DETALLE	VALOR	PONDERACION	INTERES	TASA
RECURSOS PROPIOS	32.481,42	40,00	5,63%	2,25
FINANCIAMIENTO	48.722	60,00	10,50%	6,30
TOTAL	81.203,55	100,00		8,55

ELABORADO POR: La Autora

Cálculos:

Costo del Capital (CK) = 8.55%

Inflación = 4,16%

TRM = (1+CK) (1+Inflación)-1

TRM = (1+0,0855) (1+0,0416)-1

TRM = 13,07%

5.6.2. Valor actual neto

Con el cálculo del VAN se determinará el valor presente de los flujos de efectivo, además se podrá evaluar la inversión del capital, con la utilización de la tasa de descuento de 13,07%.

Cuadro 86**Valor Actual Neto**

AÑOS DE FLUJO	FLUJOS NETOS	TASA INFERIOR	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	VAN
2013	25.487,98	1,13	22.555,73	
2014	23.338,76	1,28	18.277,67	
2015	25.160,04	1,44	17.437,17	
2016	27.068,21	1,63	16.601,44	
2017	28.908,64	1,84	15.690,45	
Σ Flujos Netos de Efectivo			90.562,46	9.358,91

ELABORADO POR: La Autora

Cálculos:

$$VAN = \sum FNA - I$$

$$VAN = 90.562,46 - 81.203,55$$

$$VAN = 20.624,83$$

El Valor Actual Neto) resultado positivo esto indica que la inversión de 81.203,55 a realizar será recuperada en el futuro, es decir que la sumatoria de los flujos esperados del proyecto será mayor a la Inversión inicial. Por ende se justifica la inversión.

5.6.3. Tasa interna de retorno**Cuadro 87****VAN con tasa inferior**

AÑOS DE FLUJO	FLUJOS NETOS	TASA INFERIOR	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	VAN
2013	25.487,98	1,13	22.555,73	
2014	23.338,76	1,28	18.277,67	
2015	25.160,04	1,44	17.437,17	
2016	27.068,21	1,63	16.601,44	
2017	28.908,64	1,84	15.690,45	
Σ Flujos Netos de Efectivo			90.562,46	9.358,91

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro 88***VAN con tasa superior***

AÑOS DE FLUJO	FLUJOS NETOS	TASA SUPERIOR	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	VAN
2013	25.487,98	1,3	19.606,14	
2014	23.338,76	1,69	13.809,92	
2015	25.160,04	2,20	11.452,00	
2016	27.068,21	2,86	9.477,33	
2017	28.908,64	3,71	7.785,94	-
Σ Flujos Netos de Efectivo			62.131,32	19.072,23

ELABORADO POR: La Autora

Cálculos:**Tasa inferior** = 13,07%**Tasa Superior** = 30,00%**VAN Tasa Inferior** = 9.358,91**VAN Tasa Superior** = -19.072,63

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN inferior}{VAN inferior - VAN superior} \right)$$

$$TIR = 0.1307 + (0.30 - 0.1307) \left(\frac{9.358,91}{(9.358,91 + 19.072,36)} \right)$$

$$TIR = 0,1307 + (0,1693) (0,329)$$

$$TIR = -0.1864 * 100 = 18,64\%$$

La Tasa Interna de Retorno en el proyecto es de 18,64%, al ser mayor a la tasa del Costo de Oportunidad es posible endeudarse para financiar el proyecto. Se ratifica que el proyecto es factible.

5.6.4. Relación costo- beneficio

Cuadro 89

Relación costo - beneficio

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	TASA DESCUENT O	INGRESOS ACTUALIZADO S	EGRESOS ACTUALIZADO S
2013	119.219,87	96.265,56	1,13	105.504,31	85.190,76
2014	126.687,84	107.982,75	1,28	99.215,16	84.566,33
2015	134.623,61	114.097,24	1,44	93.300,91	79.075,11
2016	143.056,47	120.079,26	1,63	87.739,21	73.646,86
2017	152.017,58	127.077,94	1,84	82.509,05	68.972,81
TOTAL				468.268,65	391.451,87

ELABORADO POR: La Autora

Cálculos:

$$\text{Ingresos –Egresos} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Ingresos –Egresos} = \frac{468.268,65}{391.451,87}$$

$$\text{Ingresos –Egresos} = 1,20$$

La relación Costo-Beneficio es de 1,20, esto quiere decir que por cada dólar de inversión se recupera 1,20 dólares

5.6.5. Tiempo de recuperación de la inversión

Cuadro 90

Tiempo de recuperación de la inversión

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJOS ACTUALIZADOS	FLUJOS ACUMULADOS
0	81203,55		
2013		22.555,73	22.555,73
2014		18.277,67	40.833,40
2015		17.437,17	58.270,57
2016		16.601,44	74.872,01
2017		15.690,45	90.562,46

ELABORADO POR: La Autora

Su cálculo es:

Cuadro 91

Cálculo del tiempo de recuperación de la inversión

$$74.872,01 = \sum 4 \text{ año}$$

$$81.203,55 = \text{Inversión}$$

$$81.203,55 - 74.872,01 = 6.331,54$$

$$15.690,45 / 12 = 1.307,54 (\text{mes})$$

$$6.331,54 / 1.307,54 (5 \text{ meses})$$

ELABORADO POR: La Autora

La inversión inicial que se realizará en la Microempresa, se recuperará en 4 años, 5 meses.

5.6.6. Punto de equilibrio

Con este indicador se refleja en nivel de ventas que debe tener la microempresa en dólares como unidades para no ganar ni perder. Antes de aplicar la fórmula correspondiente al punto de equilibrio, se realiza una clasificación entre costos y gastos fijos y variables.

Cuadro 92

Punto de equilibrio empaques

EMPAQUES	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DETALLE					
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA DIRECTA	2.016,00	2.142,57	2.276,18	2.419,47	2.570,73
MANO DE OBRA DIRECTA	2.188,85	2.516,83	2.718,17	2.935,63	3.170,48
COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	3.372,92	3.638,10	3.878,22	4.134,53	4.407,82
TOTAL COSTO VARIABLE	7.577,77	8.297,50	8.872,57	9.489,62	10.149,03
CANTIDADES	3024	3085	3147	3211	3276
CVU	2,51	2,69	2,82	2,96	3,10
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.429,94	1.841,84	1.972,06	2.112,63	2.264,39
GASTOS VENTA	621,82	714,61	771,64	833,23	899,74
DEPRECIACIONES	463,37	463,37	463,37	409,10	409,10
GASTO INTERÉS	401,29	403,47	309,45	205,06	91,91
TOTAL COSTOS FIJOS	2.916,42	3.423,29	3.516,52	3.560,02	3.665,14
PRECIO VENTA	5,21	5,42	5,65	5,89	6,13
PUNTO DE EQUILIBRIO(\$)	5.621,02	6.789,76	7.018,66	7.150,81	7.409,79
PUNTO DE EQUILIBRIO(UNID)	1.079	1.252	1.242	1.215	1.209

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{PE \$} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (\text{Cvu} / \text{Pv})}$$

$$\text{PE \$} = \frac{2916,42}{1 - (2,51 / 5,21)}$$

$$\text{PE \$} = \mathbf{5.621,02}$$

$$\text{PE (Q)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Pv} - \text{Cvu}}$$

$$\text{PE (Q)} = \frac{2.916,42}{5,21 - 2,51}$$

$$\text{PE (Q)} = \mathbf{1079}$$

Cuadro 93**Punto de equilibrio monederos**

MONEDEROS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DETALLE					
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA DIRECTA	1.008,00	1.071,03	1.138,36	1.209,45	1.285,37
MANO DE OBRA DIRECTA	1.094,43	1.258,41	1.359,09	1.467,81	1.585,24
COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	1.686,46	1.819,05	1.939,11	2.067,26	2.203,91
TOTAL COSTO VARIABLE	3.788,88	4.148,49	4.436,56	4.744,53	5.074,51
CANTIDADES	6.048	6.170	6.295	6.422	6.532
CVU	0,63	0,67	0,70	0,74	0,78
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	714,97	920,92	986,03	1.056,32	1.132,20
GASTOS VENTA	310,91	357,31	385,82	833,23	449,87
DEPRECIACIONES	231,68	231,68	231,68	409,10	204,55
GASTO INTERÉS	200,65	201,74	154,72	205,06	45,95
TOTAL COSTOS FIJOS	1.458,21	1.711,64	1.758,26	2.503,71	1.832,57
PRECIO VENTA	2,08	2,17	2,26	2,35	2,45
PUNTO DE EQUILIBRIO(\$)	2.085,31	2.480,16	2.554,97	3.648,79	2.682,41
PUNTO DE EQUILIBRIO(UNID)	1.001	1.143	1.130	1.550	1.094

ELABORADO POR: La Autora

PE \$ =	$\frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (\text{Cvu} / \text{Pv})}$	PE (Q)=	$\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Pv} - \text{Cvu}}$
PE \$ =	$\frac{1458,21}{1 - (0,63 / 2,08)}$	PE (Q)=	$\frac{1458,21}{2,08 - 0,63}$
PE \$ =	2.085,31	PE (Q)=	1001

Cuadro 94**Punto de equilibrio porta esferos**

PORTAESFEROS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DETALLE					
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA DIRECTA	338,24	359,48	381,89	405,93	431,31
MANO DE OBRA DIRECTA	2.188,85	2.516,83	2.718,17	2.935,63	3.170,48
COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	3.372,92	3.638,10	3.878,22	4.134,53	4.407,82
TOTAL COSTO VARIABLE	5.900,01	6.514,40	6.978,28	7.476,09	8.009,61
CANTIDADES	3.024	3.085	3.147	3.211	3.276
CVU	1,95	2,11	2,22	2,33	2,44
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.429,94	1.841,84	1.972,06	2.112,63	2.264,39
GASTOS VENTA	621,82	714,61	771,64	833,23	899,74
DEPRECIACIONES	463,37	463,37	463,37	409,10	409,10
GASTO INTERÉS	401,29	403,47	309,45	205,06	91,91
TOTAL COSTOS FIJOS	2.916,42	3.423,29	3.516,52	3.560,02	3.665,14
PRECIO VENTA	3,65	3,80	3,96	4,12	4,29
PUNTO DE EQUILIBRIO(\$)	6.274,33	7.711,77	8.003,65	8.186,74	8.518,88
PUNTO DE EQUILIBRIO(UNID)	1.721	2.031	2.024	1.987	1.985

ELABORADO POR: La Autora

PE \$ =	Costos Fijos Totales	PE (Q)=	Costos Fijos
	$\frac{1 - (Cvu / Pv)}{1 - (1,95 / 3,65)}$		$\frac{Pv - Cvu}{3,65 - 1,95}$
PE \$ =	$\frac{2916,42}{1 - (1,95 / 3,65)}$	PE (Q)=	$\frac{2916,42}{3,65 - 1,95}$
PE \$ =	6.274,33.50	PE (Q)=	1.721

Cuadro 95**Punto de equilibrio muñecas**

MUÑECAS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DETALLE					
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA DIRECTA	3.024,00	3.212,29	3.414,28	3.627,50	3.856,10
MANO DE OBRA DIRECTA	3.283,28	3.775,24	4.077,26	4.403,44	4.755,72
COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	5.059,37	5.457,15	5.817,32	6.201,79	6.611,73
TOTAL COSTO VARIABLE	11.366,65	12.444,69	13.308,86	14.232,73	15.223,54
CANTIDADES	1.008	1.028	1.049	1.070	1.092
CVU	11,28	12,11	12,69	13,30	13,94
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2.144,91	2.762,75	2.958,09	3.168,95	3.396,59
GASTOS VENTA	932,73	1.071,92	1.157,46	1.249,84	1.349,60
DEPRECIACIONES	695,05	695,05	695,05	613,65	613,65
GASTO INTERÉS	601,94	605,21	464,17	307,59	137,86
TOTAL COSTOS FIJOS	28.127,21	31.064,41	32.954,18	34.888,81	37.050,73
PRECIO VENTA	11,98	12,48	13,00	13,54	14,10
PUNTO DE EQUILIBRIO(\$)	479.970,03	1.044.764,56	1.388.022,39	2.011.928,87	3.296.019,60
PUNTO DE EQUILIBRIO(UNID)	40.070	83.737	106.806	148.632	233.769

ELABORADO POR: La Autora

PE \$ =	$\frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (\text{Cvu} / \text{Pv})}$	PE (Q)=	$\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Pv} - \text{Cvu}}$
PE \$ =	$\frac{28.127,21}{1-(11,28/ 11,98)}$	PE (Q)=	$\frac{28.127,21}{11,98-11,28}$
PE \$ =	479.970,03	PE (Q)=	40.070

Cuadro 96**Punto de equilibrio adornos de cocina**

ADORNOS DE COCINA	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DETALLE					
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA DIRECTA	1.350,72	1.434,82	1.526,50	1.620,29	1.722,39
MANO DE OBRA DIRECTA	2.188,85	2.516,83	2.718,17	2.935,63	3.170,48
COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	3.372,92	3.638,10	3.878,22	4.134,53	4.407,82
TOTAL COSTO VARIABLE	6.912,49	7.589,75	8.122,89	8.690,44	9.300,69
CANTIDADES	504	514	525	535	546
CVU	13,72	14,77	15,47	16,24	17,03
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.429,94	1.841,84	1.972,06	2.112,63	2.264,39
GASTOS VENTA	621,82	714,61	771,64	833,23	899,74
DEPRECIACIONES	463,37	463,37	463,37	409,10	409,10
GASTO INTERÉS	401,29	403,47	309,45	205,06	91,91
TOTAL COSTOS FIJOS	17.259,11	19.131,56	20.302,76	21.492,14	22.829,55
PRECIO VENTA	17,71	18,44	19,21	20,01	20,84
PUNTO DE EQUILIBRIO(\$)	76.556,81	95.943,94	104.318,50	114.182,63	124.939,95
PUNTO DE EQUILIBRIO(UNID)	4.323	5.202	5.430	5.706	5.994

ELABORADO POR: La Autora

$$PE \$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (Cvu / Pv)}$$

$$PE \$ = \frac{17.259,11}{1 - (13,72 / 17,71)}$$

$$PE \$ = 76.556,81$$

$$PE (Q) = \frac{\text{Costos Fijos}}{Pv - Cvu}$$

$$PE (Q) = \frac{17.259,11}{17,71 - 13,72}$$

$$PE (Q) = 4.323$$

Cuadro 97**Punto de equilibrio juegos de baño**

JUEGOS DE BAÑO	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DETALLE					
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA DIRECTA	1.683,36	1.788,18	1.902,43	2.019,31	2.146,56
MANO DE OBRA DIRECTA	2.188,85	2.516,83	2.718,17	2.935,63	3.170,48
COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	3.372,92	3.638,10	3.878,22	4.134,53	4.407,82
TOTAL COSTO VARIABLE	7.245,13	7.943,11	8.498,82	9.089,46	9.724,86
CANTIDADES	504	514	525	535	546
CVU	14,38	15,45	16,19	16,99	17,81
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.429,94	1.841,84	1.972,06	2.112,63	2.264,39
GASTOS VENTA	621,82	714,61	771,64	833,23	899,74
DEPRECIACIONES	463,37	463,37	463,37	409,10	409,10
GASTO INTERÉS	401,29	403,47	309,45	205,06	91,91
TOTAL COSTOS FIJOS	17.925,05	19.838,95	21.055,34	22.290,94	23.678,66
PRECIO VENTA	19,27	20,07	20,91	21,78	22,68
PUNTO DE EQUILIBRIO(\$)	70.573,00	86.231,61	93.300,26	101.417,10	110.267,22
PUNTO DE EQUILIBRIO(UNID)	3.662	4.296	4.463	4.657	4.861

ELABORADO POR: La Autora

$$PE \$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (Cvu / Pv)}$$

$$PE \$ = \frac{17.925,05}{1 - (14,38 / 19,27)}$$

$$PE \$ = 70.573,00$$

$$PE (Q) = \frac{\text{Costos Fijos}}{Pv - Cvu}$$

$$PE (Q) = \frac{17.925,05}{19,27 - 14,38}$$

$$PE (Q) = 3.662$$

Cuadro 98**Punto de equilibrio porta celulares**

PORTACELULARES	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DETALLE					
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA DIRECTA	254,02	269,92	286,80	304,81	323,91
MANO DE OBRA DIRECTA	1.094,43	1.258,41	1.359,09	1.467,81	1.585,24
COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	1.686,46	1.819,05	1.939,11	2.067,26	2.203,91
TOTAL COSTO VARIABLE	3.034,90	3.347,38	3.584,99	3.839,88	4.113,06
CANTIDADES	4.032	4.113	4.197	4.281	4.368
CVU	0,75	0,81	0,85	0,90	0,94
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	714,97	920,92	986,03	1.056,32	1.132,20
GASTOS VENTA	310,91	357,31	385,82	416,61	449,87
DEPRECIACIONES	231,68	231,68	231,68	204,55	204,55
GASTO INTERÉS	200,65	201,74	154,72	102,53	45,95
TOTAL COSTOS FIJOS	11.560,76	12.520,23	13.126,10	13.741,67	14.427,63
PRECIO VENTA	4,69	4,88	5,09	5,30	5,52
PUNTO DE EQUILIBRIO(\$)	13.772,44	15.024,85	15.776,01	16.543,05	17.396,80
PUNTO DE EQUILIBRIO(UNID)	2.938	3.077	3.102	3.123	3.153

ELABORADO POR: La Autora

$$PE \$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (Cvu / Pv)}$$

$$PE \$ = \frac{11.560,76}{1 - (0,75 / 4,69)}$$

$$PE \$ = 13.772,44$$

$$PE (Q) = \frac{\text{Costos Fijos}}{Pv - Cvu}$$

$$PE (Q) = \frac{11.560,76}{4,69 - 0,75}$$

$$PE (Q) = 2.938$$

Cuadro 99**Punto de equilibrio llaveros**

LLAVEROS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DETALLE					
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA DIRECTA	630,00	669,49	711,44	756,01	803,35
MANO DE OBRA DIRECTA	1.751,08	2.013,46	2.174,54	2.348,50	2.536,38
COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	2.698,33	2.910,48	3.102,57	3.307,62	3.526,26
TOTAL COSTO VARIABLE	5.079,42	5.593,43	5.988,56	6.412,14	6.865,99
CANTIDADES	8.064	8.227	8.393	8.563	8.736
CVU	0,63	0,68	0,71	0,75	0,79
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.143,95	1.473,47	1.577,65	1.690,11	1.811,51
GASTOS VENTA	497,46	571,69	617,31	666,58	719,79
DEPRECIACIONES	370,69	370,69	370,69	327,28	327,28
GASTO INTERÉS	321,03	322,78	247,56	164,05	73,53
TOTAL COSTOS FIJOS	20.556,59	22.153,17	23.184,04	24.236,04	25.400,88
PRECIO VENTA	1,87	1,95	2,03	2,12	2,21
PUNTO DE EQUILIBRIO(\$)	30.956,94	33.984,91	35.710,36	37.483,87	39.450,56
PUNTO DE EQUILIBRIO(UNID)	16.511	17.403	17.556	17.692	17.876

ELABORADO POR: La Autora

$$PE \$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (Cvu / Pv)}$$

$$PE \$ = \frac{20.556,59}{1 - (0,63 / 1,87)}$$

$$PE \$ = 30.956,94$$

$$PE (Q) = \frac{\text{Costos Fijos}}{Pv - Cvu}$$

$$PE (Q) = \frac{20.556,59}{1,87 - 0,63}$$

$$PE (Q) = 16.511$$

Cuadro 100**Punto de equilibrio libretas**

LIBRETAS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DETALLE					
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA DIRECTA	1.179,36	1.252,79	1.330,30	1.414,73	1.503,88
MANO DE OBRA DIRECTA	1.532,20	1.761,78	1.902,72	2.054,94	2.219,33
COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	2.361,04	2.546,67	2.714,75	2.894,17	3.085,47
TOTAL COSTO VARIABLE	5.072,60	5.561,24	5.947,77	6.363,83	6.808,69
CANTIDADES	3.024	3.085	3.147	3.211	3.271
CVU	1,68	1,80	1,89	1,98	2,08
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.000,96	1.289,29	1.380,44	1.478,84	1.585,07
GASTOS VENTA	435,27	500,23	540,15	583,26	629,81
DEPRECIACIONES	324,36	324,36	324,36	286,37	286,37
GASTO INTERÉS	280,90	282,43	216,61	143,54	64,34
TOTAL COSTOS Y GASTOS	15.212,37	16.605,59	17.505,99	18.432,67	19.456,05
PRECIO VENTA	5,00	5,21	5,42	5,65	5,88
PUNTO DE EQUILIBRIO(\$)	22.893,32	25.396,93	26.867,33	28.391,97	30.103,81
PUNTO DE EQUILIBRIO(UNID)	4.579	4.877	4.953	5.025	5.115

ELABORADO POR: La Autora

$$PE \$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (Cvu / Pv)}$$

$$PE \$ = \frac{15.212,37}{1 - (1,68 / 5,00)}$$

$$PE \$ = 22.893,32$$

$$PE (Q) = \frac{\text{Costos Fijos}}{Pv - Cvu}$$

$$PE (Q) = \frac{15.212,37}{5,00 - 1,68}$$

$$PE (Q) = 4.579$$

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA ORGANIZACIONAL DE LA MICROEMPRESA

6.1. Nombre y logotipo

El nombre de la microempresa será “MARAI”, el logotipo de identificación es el siguiente:

Gráfico 38

Logotipo



ELABORADO POR: La Autora

6.2. Aspecto legal para la creación de la microempresa

Para la constitución de una compañía de responsabilidad limitada es necesario considerar los siguientes aspectos:

- a) Se requiere de capacidad civil para contratar; lo que garantiza la creación de un ente jurídico, todos los socios están interesados en crear la compañía.
- b) El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por la Superintendencia de Compañías; que manifiesta que es 400 dólares como mínimo.

- c) Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía; lo que anima a los futuros socios para conformar el capital.
- d) La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas y no debe pasar de 15, lo que se ajusta a los requerimientos de los futuros socios que son seis, como se muestra a continuación:

Cuadro 101

Listado socios

NOMBRES	APELLIDOS	NACIONALIDAD	ESTADO CIVIL	DIRECCION
María Estefanía	Chalá Cisneros	Ecuatoriana	Soltera	Azaya
Aida Segunda	Caicedo Cisneros	Ecuatoriana	Casada	Azaya
Edilma Beatriz	Caicedo Cisneros	Ecuatoriana	Soltera	Azaya

ELABORADO POR: La Autora

- a) Los socios, solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social, aspecto que no involucra al patrimonio privado de cada socio ya que se pone en riesgo el patrimonio aportado; el aporte de cada socio será de USD 27.067,85
- b) La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que constará, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le correspondan.

- c) La participación que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social, aspecto importante que garantiza la sociedad y entra dentro de las expectativas que tienen.
- d) La creación de la compañía se hará por escritura pública, acogiendo todos los aspectos legales que exige la Superintendencia de Compañías y las formalidades legales del Notario, y se inscribirá en el Registro Mercantil; lo que formalizará la creación de un nuevo ente jurídico que garantice llevar adelante las actividades para la cual se crea la misma y además garantizará los intereses y aspiraciones de los socios.

6.4. Permisos de funcionamiento

Para el funcionamiento de la microempresa es necesario contar con los siguientes requisitos:

- Registro único de contribuyentes (RUC)
- Patente Municipal.
- Permiso de funcionamiento.
- Registro Sanitario.

6.4.1. Requisitos para obtener el registro único de contribuyentes.

- Cédula del representante legal.
- Copia del certificado de votación.

- Factura del pago de un servicio básico.

6.4.2. Requisitos para obtener la patente municipal por primera vez.

- Copia de la cédula y certificado de votación.
- Copia del RUC
- Declaración juramentada del inicio de la actividad económica empresarial. Copia de la cédula de identidad del representante legal.
- Inscripción.

6.4.3. Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento y el registro sanitario.

- Permiso de la Intendencia.
- Ficha de inspección.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Copia del RUC
- Certificado de salud (Original y Copia)
- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.

6.5. Filosofía organizacional

6.5.1. Misión de la microempresa

La industria “MARAI” es una microempresa de carácter privado de la zona norte del

Ecuador, dedicada a la producción y comercialización al por mayor de manualidades en fomix de la más alta calidad y con una gran variedad de presentaciones; orientada siempre al progreso, y al beneficio de todos nuestros clientes con buena atención, puntualidad y servicio garantizando.

6.5.2. Visión de la microempresa

En los próximos cinco años “MARAI” se consolidará como una industria de la Zona Norte del País, garantizando la calidad de su producto y la exclusividad de su servicio.

6.5.3. Principios

- **Trabajo en equipo:**

El éxito de una microempresa se obtiene a través del trabajo mancomunado frente a las tareas encomendadas.

- **Comunicación organizacional:**

Con canales de comunicación adecuados, aceptación de recomendaciones e información compartida en todos los niveles de la organización.

- **Mejora continua:**

Mejorar los productos a través de procesos bien definidos, transparencia, consenso y documentación efectiva.

6.5.4. Valores

Compañerismo:

El trabajo en equipo con armonía entre trabajadores para que hagan lo mejor para sí mismos y para el grupo.

Solidaridad

Respeto a los superiores y hacia los compañeros de trabajo y presencia activa cuando sea requerido para los compromisos de la microempresa.

Respeto

Crear en la microempresa un ambiente cálido, de respeto; de tal forma que todos trabajen a gusto y desempeñen eficientemente sus tareas.

Perseverancia

Mejorar continuamente los procesos contribuyendo al logro de los objetivos.

6.5.3. Política de calidad

La política de calidad de Manualidades “MARAI” se fundamenta en los siguientes compromisos:

- Alcanzar y mantener altos niveles de satisfacción de nuestros clientes
- Llevar a cabo nuestro trabajo dentro de un entorno de gestión que garantice una mejora continua en nuestros procesos mediante el establecimiento y revisión periódica de nuestros objetivos de calidad y política de calidad.

- Promover una comprensión y difusión de nuestra política de calidad dentro de la organización, mediante la formación y comunicación continua con nuestros trabajadores.

6.5.4. Objetivos organizacionales

Objetivos generales

- Consolidar posicionamiento en mercados actuales.
- Penetrar en nuevos mercados.
- Fomentar la innovación.

Objetivos específicos

- Incrementar rentabilidad.
- Desarrollar sistema de información que facilite la toma de decisiones.
- Desarrollar, implementar y fortalecer cadena de valor.
- Garantizar la calidad y la exclusividad del producto

Objetivos estratégicos

- Incentivar producción de manualidades en fomix
- Mejorar la calidad de los procesos

6.6. Estructura orgánica básica

En toda empresa es necesario establecer una estructura organizativa, la misma que servirá

como ente ejecutor, es un método que sirve para lograr mayor coordinación, interrelación e integración de todas las actividades realizadas dentro de ésta, con el único objetivo de cumplir con las metas deseadas.

De igual manera ayuda a determinar las obligaciones, deberes y responsabilidades de los miembros que conforman las distintas unidades dentro de la organización.

También se requiere que éstos tengan conocimientos de los niveles de relación, autoridad y direccionamiento de la empresa, con el fin de lograr armonía en las actividades que realizarán.

Sin embargo, cualquier estructura organizacional que se plantee, debe ser flexible a los cambios del mercado, para lo cual es necesaria la observación permanente de los procesos que se llevan a cabo, con la finalidad de replantear cualquier estructura que nos ayuda a desarrollar eficientemente el proceso en un determinado tiempo.

NIVELES A ESTRUCTURARSE

- **Nivel Directivo:** Socios
- **Nivel Ejecutivo:** Gerente General
- **Nivel Operativo:** Jefe de Producción, Jefe de Comercialización.
- **Nivel De Apoyo:** Contadora

6.6.1. Organigrama

La estructura orgánica de la microempresa es sencilla incluye: La Junta General de Socios, Gerente, Contabilidad, Producción.

Gráfico 39
Organigrama



ELABORADO POR: La Autora

6.6.2. Estructura funcional

La estructura orgánico-funcional de la Microempresa estará formada de la siguiente manera.

Nivel directivo***Cuadro 100******Nivel directivo*****CARGO TIPO:****JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

Su función primordial es legislar las políticas que debe seguir la microempresa, aprobar la planificación y las metas anuales, normar los procedimientos, dictar reglamentos internos, nombrar al Gerente y tomar decisiones sobre la marcha de la organización.

RESPONSABILIDADES DEL CARGO

- Designar y remover al gerente y fijar su remuneración
- Aprobar las cuentas y los balances que presente el gerente
- Resolver la amortización de las partes sociales
- Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios
- Decidir el aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social
- Aprobar los planes, programas, presupuestos anuales y sus reformas y responsabilizar al gerente por su ejecución
- Autorizar la venta o hipoteca de bienes de la compañía
- Interpretar o reformar el estatuto y resolver aumentos o disminuciones de capital social, de acuerdo con las disposiciones legales pertinentes
- Aprobar las políticas, reglamentos internos, manuales, instructivos, procedimientos

ELABORADO POR: La Autora

Nivel Ejecutivo

Cuadro 102

Nivel ejecutivo

CARGO TIPO:

GERENTE

MISIÓN DEL CARGO

Representar y dirigir a la empresa tomando las mejores decisiones en base a la planeación empresarial dirigida a la consecución de los objetivos organizacionales.

RESPONSABILIDADES DEL CARGO

- Cumplir con las decisiones de los directivos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo acordes a los objetivos organizacionales y al marco legal vigente.
- Realizar evaluaciones periódicas sobre el cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Avalar los informes financieros.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes y proveedores para el buen funcionamiento de la empresa.
- Establecer responsabilidades y delegar funciones
- Representar a la empresa en todas las relaciones y negociaciones que establezca con otros entes o empresas privadas o públicas.
- Mantener un buen ambiente de trabajo que contribuya al bienestar de todo el personal de la empresa
- Tomar las decisiones en base a la información y experiencia profesional y empresarial, estableciendo las mejores directrices para el logro de los objetivos.

ELABORADO POR: La Autora

PERFIL

Formación académica en Administración de empresas o carreras afines

Experiencia de 3 años en el puesto

Edad entre 30 a 35 años

Nivel auxiliar.***Cuadro 103******Nivel auxiliar***

CARGO TIPO: CONTADORA

MISIÓN DEL CARGO

Supervisar todos los movimientos contables así como la presentación a la gerencia de estados financieros, y ejecutar labores secretariales administrativas contribuyendo con el proceso, gestión y tramitación de documentos, además del de archivos de la Unidad.

RESPONSABILIDADES DEL CARGO

- Establecimiento del sistema de contabilidad.
- Preparar y presentar las declaraciones tributarias.
- Preparar los estados financieros.
- Análisis e interpretación de Estados Financieros.
- Preparar, transcribir y mecanografiar documentos y correspondencia.
- Dar información personal y telefónica sobre los trámites administrativos.
- Mantener el archivo actualizado de toda la documentación.

ELABORADO POR: La Autora

PERFIL

Título profesional en Contabilidad o carreras afines

Experiencia de 1 año en el puesto

Edad entre 30 a 35 años

Amplios conocimientos tributarios

Manejo de paquetes informáticos

Nivel operativo***Cuadro 104******Nivel operativo*****CARGO TIPO:****JEFE DE PRODUCCIÓN****MISIÓN DEL CARGO**

Dirigir las labores de producción para evitar todo tipo de riesgos que afecten al desempeño normal de las actividades y perjudiquen la imagen de la empresa.

RESPONSABILIDADES DEL CARGO

- Supervisar el desarrollo óptimo de los procesos de elaboración del producto.
- Elaborar el plan de mantenimiento de las máquinas y materiales del área de producción.
- Informar a la alta dirección de los posibles riesgos y necesidades en el área.
- Planificar la forma de trabajo en el área y organizar al personal a su cargo.
- Programar la adquisición de materia prima, insumos.
- Verificar los artículos terminados.
- Supervisar la seguridad interna de la planta.

ELABORADO POR: La Autora

PERFIL

Título profesional en Ingeniería en procesos o carreras afines

Experiencia de 2 años en el puesto

Edad entre 30 a 35 años

Manejo de personal, conocimientos de procesos productivos

Cuadro 105***Nivel Operativo*****CARGO TIPO:**

JEFE DE COMERCIALIZACIÓN

MISIÓN DEL CARGO

Promover el crecimiento institucional mediante el diseño de estrategias de mercadeo de acuerdo a las exigencias de la sociedad actual.

RESPONSABILIDADES DEL CARGO

- Diseñar publicidad creativa y atractiva para el mercado objetivo.
- Diseñar proyectos trimestrales de investigación de las necesidades de los clientes.
- Seleccionar los medios de mayor eficacia para el desarrollo de los programas publicitarios.
- Establecer las políticas de venta.
- Monitorear la atención y servicio al cliente.
- Controlar los canales de distribución del producto.

ELABORADO POR: La Autora

PERFIL

Título profesional en Ingeniería en Marketing o carreras afines

Experiencia en el área de ventas y atención al cliente por lo menos 1 año en el puesto

Edad entre 30 a 35 años

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

El análisis de los impactos se hace con el fin de determinar los efectos positivos y negativos que ocasionaría la implantación de la microempresa dentro de su zona de influencia.

La metodología que se utilizará para este análisis consiste en establecer un rango de impacto que vaya desde -3 hasta +3, asignando una calificación cuantitativa a cada uno de ellos, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 106

Valoración cuantitativa y cualitativa

VALORACIÓN CUANTITATIVA	VALORACIÓN CUALITATIVA
-3	Impacto Negativo Alto
-2	Impacto Negativo Medio
-1	Impacto Negativo Bajo
0	No hay Impacto
1	Impacto Positivo Bajo
2	Impacto Positivo Medio
3	Impacto Positivo Alto

ELABORADO POR: La Autora

A continuación se procede al análisis de cada uno de los impactos que tendrá el proyecto.

7.1. Impacto económico

Para determinar el nivel de impacto económico se examinarán indicadores como, la generación de fuentes de empleo, la estabilidad económica tanto de la microempresa como de sus colaboradores, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 107

Matriz del impacto económico

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Estabilidad Económica						x	
Fuentes de empleo							x
Nuevos emprendimientos						x	
Desarrollo de la zona de influencia						x	
Total	0	0	0	0	0	6	3

ELABORADO POR: La Autora

E= 9

$$\text{Impacto Económico} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Económico} = \frac{9}{4}$$

$$\text{Impacto Económico} = 2.25$$

La valoración cuantitativa es de 2,25 lo que equivale a un impacto positivo medio.

El proyecto inicia con actividades productivas a través de la generación de fuentes de trabajo e ingresos económicos, convirtiéndose en un ente económicamente activo que permita que quienes formen parte del mismo pueda cubrir con sus necesidades básicas y a la vez permitir el desarrollo del sector.

7.2. Impacto social

El impacto social se manifestará tanto interna como externamente, ya que se asegurará para los empleados un ingreso fijo, además de beneficios extras que permitirán mejorar su nivel de vida, permitiéndoles integrarse de mejor forma dentro del entorno social. Externamente la microempresa permitirá brindar a la colectividad un producto original, de un material duradero y resistente.

Cuadro 108

Matriz del impacto social

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación de empleo							x
Integración						X	
Mejoramiento calidad de vida						X	
Nuevas alternativas para el consumidor						X	
Total	0	0	0	0	0	6	3

ELABORADO POR: La Autora

$$E= 9$$

$$\text{Impacto Social} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Social} = 9/4$$

$$\text{Impacto Social}=2.25$$

La valoración cuantitativa es de 2,25 lo que equivale a un impacto positivo medio.

El beneficio social más importante encontrado en la elaboración del proyecto es principalmente la generación de fuentes de trabajo con lo que muchas familias de la zona serían beneficiadas, y esto permitirá que los índices delincuenciales y otros problemas sociales

disminuyan.

7.3. Impacto empresarial

Los indicadores que se analizarán en este impacto describen el comportamiento organizacional de la microempresa frente a su entorno, del cumplimiento que se dé a las leyes impuestas por el estado, el control interno que se lleve para las finanzas y operaciones; y el interés por una mejora continua.

Cuadro 109

Matriz del impacto empresarial

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Desarrollo empresarial							x
Control contable							x
Cumplimiento de leyes						X	
Cultura organizacional						X	
Total	0	0	0	0	0	4	9

ELABORADO POR: La Autora

E= 13

Impacto Empresarial= $\frac{E}{\text{Indicadores}}$

Impacto Empresarial = 12/4

Impacto Empresarial = **3.25**

La valoración cuantitativa es de 3,25 lo que equivale a un impacto positivo alto

Es decir un impacto positivo alto que refleja la implantación de una microempresa preocupada por la ejecución adecuada de sus operaciones y por el cumplimiento oportuno de las leyes, con el fin de que pueda alcanzar las metas y objetivos propuestos..

7.4. Impacto ambiental

Cuadro 110

Matriz del impacto ambiental

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Cuidado del medio ambiente						X	
Empleo adecuado de los recursos						X	
Contaminación auditiva				x			
Total	0	0	0	0	1	4	0

ELABORADO POR: La Autora

$$E = 5$$

$$\text{Impacto Ambiental} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Ambiental} = 5/3$$

$$\text{Impacto Ambiental} = 1.67$$

La valoración cuantitativa es de 1,67 lo que equivale a un impacto positivo medio.

La microempresa no generará desperdicios tóxicos pero tratará de minimizar los desperdicios, y se busca la utilización de los desechos en la decoración de las mimas manualidades, el ruido es un factor preponderante en la salud de las personas, razón por la cual la microempresa se ubicará dentro de un área que minimizará los ruidos para evitar que afecten a la salud auditiva de la vecindad.

7.5. Impacto cultural

Cuadro 111

Matriz del impacto cultural

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Aplicación valores culturales						x	
Atención ética organizativa						x	
Bienestar comunitario							x
Total	0	0	0	0	0	4	3

ELABORADO POR: La Autora

$$E = 7$$

$$\text{Impacto Cultural} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Cultural} = 7/3$$

$$\text{Impacto Cultural} = 2.33$$

La valoración cuantitativa es de 2,33 lo que equivale a un impacto positivo medio.

La microempresa promoverá el desarrollo de actividades basadas en valores culturales, al comercializar un producto se impulsará en los consumidores la adquisición de productos duraderos con materias primas de calidad además se fomentará una cultura de consumo de productos realizados en nuestros país.

7.6. Impacto general

Cuadro 112

Matriz del impacto general

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto Económico						X	
Impacto Social						X	
Impacto Empresarial							x
Impacto Ambiental						x	
Impacto Cultural						X	
Total	0	0	0	0	0	8	3

ELABORADO POR: La Autora

$$E = 7$$

$$\text{Impacto General} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto General} = 11/3$$

$$\text{Impacto Económico} = 3.67$$

Los impactos analizados tienen resultados positivos alto con un coeficiente igual a tres lo que equivale a una calificación aceptable. Esto refleja que el proyecto debe ser puesto en marcha

CONCLUSIONES

- La elaboración de manualidades en fomix en la ciudad, tiene acogida en el mercado permitiendo contar con una segura comercialización que conlleva a una positiva ejecución del presente proyecto.
- La demanda de manualidades tiene gran aceptación, aspecto que es considerado de gran importancia en el presente estudio, Además de tener diseños originales y ser duraderas brinda al consumidor la oportunidad de escoger la formas, tamaños colores y precios.
- La Microempresa estará ubicada en la parroquia Alpachacha contará con una infraestructura física que se requiere para el proyecto es de 100m² los mismos que estarán distribuidos en las áreas de producción, oficinas y bodegas.
- El estudio realizado establece que la elaboración de manualidades no requiere de procesos muy complejos, materia prima fácil de conseguirla, equipos que pueden ser adquiridos fácilmente en el medio y a bajos costos.
- En el Estudio Económico se pudo determinar la factibilidad del proyecto, mediante el análisis de indicadores como el Valor Actual Neto que es de USD 20.624,83; la tasa interna de retorno de 18,64%; relación costo – beneficio de USD 1,20 e incluso el tiempo de recuperación de la inversión que será de 4 años, 5 meses, lo que indica que el proyecto desde el punto de vista financiero es factible.
- Con la propuesta organizativa se establece la estructura orgánica y funcional de la microempresa, además de las bases filosóficas que deben regir el desarrollo de las actividades, como la misión, visión, objetivos, principios y valores; con el fin de que cada

uno de los integrantes pueda ejecutar su trabajo conforme a las pautas que rigen el funcionamiento adecuado.

- Del análisis de impactos se determina que la microempresa generará un impacto positivo alto, lo que indica la viabilidad de crear una microempresa de elaboración y comercialización de manualidades en fomis en la ciudad de Ibarra, bajo este punto de vista.

RECOMENDACIONES

- Es favorable apoyar este tipo de proyectos, debido a que la comunidad es la más beneficiada, cuando se une esfuerzos y trabajo por un mismo fin, todos los involucrados pueden obtener beneficios, y serán capaces de enfrentar las dificultades que se les vayan presentando en sus actividades laborales y comerciales.
- Poner más énfasis en proyectos sociales tomando en cuenta a madres cabeza de hogar, discapacitados, personas de la tercera edad ya que son personas capaces de superarse de manera empresarial y cumplir muchas metas que se proponen.
- Para que la microempresa se posicione en el mercado deberá cumplir satisfactoriamente con las expectativas del consumidor frente al producto, el cual deberá analizarse constantemente para saber el comportamiento del mercado y permitirá conocer las necesidades del cliente poder tener una mejora continua.
- Es importante que la microempresa siempre busque la innovación y mejoramiento de los procesos para maximizar los beneficios y crecer en todos los ámbitos
- Ejecución del proyecto, puesto que una vez que se realizó el estudio financiero se determinaron valores positivos los que determinan que la inversión del proyecto es recomendable.
- Es indispensable dirigir la microempresa con base a criterios administrativos, el establecimiento de las funciones y las directrices filosóficas permitirán al personal realizar cada una de sus actividades de manera organizada contribuyendo así a la productividad y eficiencia de la microempresa.

- Implementación de la empresa, porque no tiene impactos negativos tanto sociales, económicos empresariales, ambientales y culturales, es decir no afecta a la población ni al medio ambiente.

LINKOGRAFÍA

http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_%28econom%C3%ADa%29

<http://es.wikipedia.org/wiki/Publicidad>

<http://manualidades.name/tecnicas-para-trabajar-con-foami/>

<http://pyme.lavoztx.com/qu-es-la-industria-de-las-manualidades-9076.html>

<http://revistasgratisdemanualidades.blogspot.com/2014/02/revista-de-foamy-gratis.html#>

<http://revistasgratisdemanualidades.blogspot.com/2014/09/manualidades-inicia-de-clases.html>

<http://www.artesanatonarede.com.br/porta-niquel-de-eva/>

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Impacto-Social-y-Cultural/800126.html>

<http://www.canarina.com/impacto-ambiental.htm>

http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1088:tabla-de-amortizacion&catid=224:asesoria-al-empresario&Itemid=736

<http://www.economia48.com/spa/d/gastos-financieros/gastos-financieros.htm>

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/imbabura.pdf>

<http://www.gerencie.com/depreciacion.html>

<http://www.ibarra.gob.ec/web/index.php/ibarra/la-ciudad>

http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/23_2012_Boletin_Artesanias_y_Joyas_de_exportacion.pdf

http://www.jezl-audidores.com/index.php?option=com_content&view=article&id=104:tabla-remuneraciones-minimas-2015&catid=55:noticias-tibutarias&Itemid=71

<http://www.manualidadesfoamy.com/que-es-el-foamy.html>

<http://www.microemprendedor.com/creacion-de-empresas/microempresas/ventajas-y-desventajas-de-las-microempresas/>

<http://www.patiotuerca.com/ecuador/autosnuevos.nsf/porprecio?openform&precio=10.001-%2015.000>

<http://www.portafolio.co/opinion/blogs/su-inversion/%C2%BFque-es-inversion>

<http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>

BIBLIOGRAFÍA

- Baca Gabriel, EVALUACIÓN DE PROYECTOS, MC GRAW HILL
Sexta edición, México, 2010.
- Costales Bolívar, DISEÑO, ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Editorial Lascano, segunda edición, 2002.
- Cantos Enriqueta DISEÑO Y GESTIÓN DE MICOREMPRESA, Editorial para el desarrollo de la educación universitaria, quinta edición, 2005.
- Fincowsky Franklin, ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS, Litográfica INGRAMEX, tercera edición,, México, 2009.
- Galindo Carlos, MANUAL PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS, ECOE ediciones, tercera edición, Bogotá, 2008.
- Kerin Roger, MARKETING, editorial MCGRAW-HILL, Octava edición, 2005.
- Monteros, Edgar, MANUAL DE GESTIÓN MICROEMPRESARIAL, Editorial Universitaria, Ibarra. 2005.
- Sarmiento Rubén, DISEÑO Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Andina S.A, segunda edición, Ecuador, 2010.
- Sapag Nassil, PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, MC GRAW HILL, quinta edición, México, 2007.

ANEXOS

ANEXO 1 Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS O HERRAMIENTAS	PÚBLICO INVOLUCRADO
Conocer las diferentes manualidades que se adquiere con mayor frecuencia en nuestro medio	PRODUCTO	Tipo de producto	Encuesta	Comercializadores de manualidades Compradores de manualidades
Determinar los costos de producción que incurren en la elaboración de manualidades	OFERTA	Proceso Materia prima Tecnología Volumen de Producción Control de Calidad Productividad	Encuesta	Comercializadores de manualidades
Evaluar las formas de comercialización de manualidades aplicadas en la ciudad de Ibarra	DEMANDA	Tipo de Mercado Canales de Distribución Competencia Precio de Mercado Formas de Venta Punto de Venta Promoción y Publicidad	Encuesta	Clientes

ANEXO 2 Encuesta dirigida a los habitantes de la ciudad de Ibarra que compran manualidades



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE IBARRA QUE
COMPRAN MANUALIDADES**

OBJETIVO: Conocer el número de personas que compran manualidades y desean que se oferte en el mercado manualidades en fomix

INSTRUCCIONES: Por favor sírvase en leer detenidamente las preguntas que se presentan a continuación y conteste según su criterio con una X en las opciones sugeridas

DATOS INFORMATIVOS

EDAD:

SEXO: F () M ()

FECHA:

1. ¿Compra usted manualidades para su casa?

a) SI ☐ b) NO ☐

2. ¿Cuál de las siguientes manualidades le gusta adquirir?

a) Tela ☐

b) Cerámica ☐

c) Vidrio ☐

d) Fomix ☐

e) Plástico ☐

f) Cuero ☐

3. ¿Con qué frecuencia compra manualidades?

a) Quincenalmente ☐

b) Mensualmente ☐

c) Al año ☐

4. ¿Qué cantidad de manualidades compra usted en el año?

a) 1 a 2 ☐

b) 3 a 4 ☐

c) 5 a 6 ☐

d) 7 a mas ☐

5. ¿Determine la cantidad que usted compraría al año de los siguientes productos?

- a) Empaques 1 a 2 ☐ 3 a 4 ☐ 5 a 6 ☐ 7 a mas ☐
- b) Monederos 1 a 2 ☐ 3 a 4 ☐ 5 a 6 ☐ 7 a mas ☐
- c) Portaesferos 1 a 2 ☐ 3 a 4 ☐ 5 a 6 ☐ 7 a mas ☐
- d) Muñecas 1 a 2 ☐ 3 a 4 ☐ 5 a 6 ☐ 7 a mas ☐
- e) Adornos de Cocina 1 a 2 ☐ 3 a 4 ☐ 5 a 6 ☐ 7 a mas ☐
- f) Juegos de baño 1 a 2 ☐ 3 a 4 ☐ 5 a 6 ☐ 7 a mas ☐
- g) Portacelulares 1 a 2 ☐ 3 a 4 ☐ 5 a 6 ☐ 7 a mas ☐
- h) Llaveros 1 a 2 ☐ 3 a 4 ☐ 5 a 6 ☐ 7 a mas ☐
- i) Libretas 1 a 2 ☐ 3 a 4 ☐ 5 a 6 ☐ 7 a mas ☐

6. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por las manualidades elaboradas en fomix?

- a) 2.00 a 3.00 ☐
- b) 4 a 5.00 ☐
- c) 5 en adelante ☐

7. ¿Con qué fin adquiere usted manualidades?

- a) Decoración de su casa ☐
- b) Decoración de su trabajo ☐
- c) Otros fines ☐ ¿Cuáles?.....

8. ¿Le gustaría que exista una microempresa dedicada exclusivamente a producir diferentes tipos de manualidades utilizando fomix?

- a) SI ☐ b) NO ☐

9. ¿Qué tipo de características debería reunir esta microempresa dedicada a la producción de manualidades?

- a) Que tenga variedad de manualidades ☐
- b) Que haga manualidades de calidad ☐
- c) Que los precios sean accesibles a todo tipo de público ☐
- d) Que la atención al cliente sea con calidad y calidez ☐
- e) Que sea en un local amplio con todas la áreas requeridas ☐
- f) Que sea legalmente constituida ☐

10. ¿Por qué le gustaría adquirir manualidades en fomix?

- a) Material durables
- b) Existen diferentes colores y diseños
- c) Variedad de precios
- d) Otras ¿Cuáles?.....

11. ¿Qué medio de publicidad desearía que se utilice para promocionar la empresa

- a) Radio
- b) Tv
- c) Prensa escrita
- d) Hojas volantes
- e) Internet

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 3 Encuesta dirigida a los productores de manualidades de la ciudad de Ibarra**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE****FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS****ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE MANUALIDADES DE LA
CIUDAD DE IBARRA**

OBJETIVO: Conocer el número de personas que compran manualidades y desean que se oferte en el mercado manualidades en fomix

INSTRUCCIONES: Por favor sírvase en leer detenidamente las preguntas que se presentan a continuación y conteste según su criterio con una X en las opciones sugeridas

DATOS INFORMATIVOS

EDAD:

SEXO: F () M ()

FECHA:

1. ¿Cuál de las siguientes manualidades elabora usted?

g) Tela ☐

h) Cerámica ☐

i) Vidrio ☐

j) Fomix ☐

k) Plástico ☐

l) Cuero ☐

2. ¿Con qué frecuencia elabora manualidades?

Diariamente ☐

Semanalmente ☐

3. ¿Qué cantidad de ventas de manualidades tiene su negocio al mes

25 a 50 unidades ☐

60 a 100 unidades ☐

100 a más unidades ☐

4. ¿Por qué tipo de cualidades compran sus manualidades?

- a) Apariencia ☐
- b) Forma ☐
- c) Color ☐
- d) Diseño original ☐
- e) Material durables ☐
- f) Existen diferentes colores y diseños ☐
- g) Variedad de precios ☐

5. ¿Con qué fin adquieren sus manualidades?

- a) Decoración de su casa ☐
- b) Decoración de su trabajo ☐
- c) Otros fines ☐ ¿Cuáles?.....

6. En base a qué factor fija el precio de las manualidades que tiene a la venta?

- Competencia ☐
- Demanda ☐
- Utilidad ☐
- Otros ☐

7. A qué precio ofrece usted las manualidades según la escala propuesta?

2 a 4 ☐

4 a 5 ☐

5 a 7 ☐

8 a más ☐

8. ¿Qué medio de publicidad utiliza para promocionar sus manualidades?

a) Radio

b) Tv

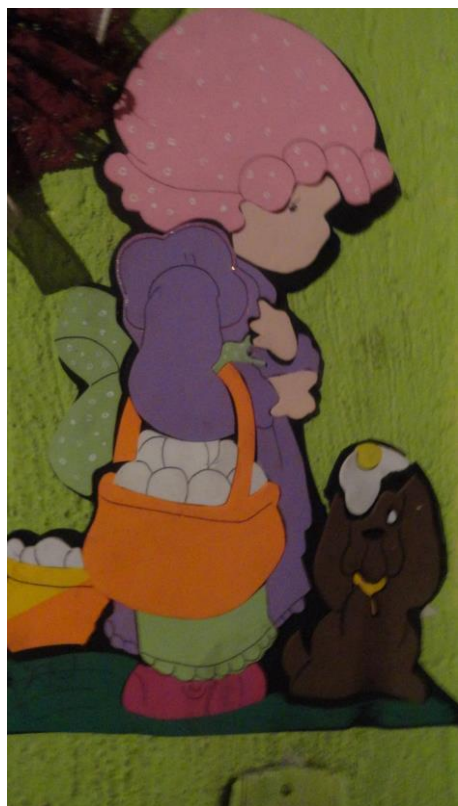
c) Prensa escrita

d) Hojas volantes

e) Internet

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 4 Fotografías de las manualidades

ANEXO 5 Muñecas

ANEXO 6 Cantidad requerida de fomix

CANTIDAD REQUERIDA DE FOMIX					
AÑOS					
PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
Empaques	2016	2057	2098	2141	2184
Cantidad pliego	2016	2057	2098	2141	2184
Precio	1	1,04	1,08	1,13	1,18
Total	2016,00	2142,57	2276,18	2419,47	2570,73
Monederos	4032	4113	4197	4281	4368
Cantidad pliego	1008	1028	1049	1070	1092
Precio	1	1,04	1,08	1,13	1,18
Total	1008,00	1071,03	1138,36	1209,45	1285,37
Portaesferos	2016	2057	2098	2141	2184
Cantidad pliego	224	229	233	238	243
Precio	1	1,04	1,08	1,13	1,18
Total	224,00	238,06	252,91	268,83	285,64
Cantidad láminas	672	686	699	714	728
Precio	0,17	0,18	0,18	0,19	0,20
Total	114,24	121,41	128,98	137,10	145,67
Muñecas	1008	1028	1049	1070	1092
Cantidad pliego	3024	3084	3147	3210	3276
Precio	1	1,04	1,08	1,13	1,18
Total	3024,00	3212,29	3414,28	3627,50	3856,10
Adornos de	504	514	525	535	546
Cocina					
Cantidad pliego	1008	1028	1050	1070	1092
Precio	1	1,04	1,08	1,13	1,18
Total	1008,00	1070,76	1139,18	1209,17	1285,37
Cantidad láminas	2016	2056	2100	2140	2184
Precio	0,17	0,18	0,18	0,19	0,20
Total	342,72	364,06	387,32	411,12	437,02
Juegos de Baño	504	514	525	535	546
Cantidad pliego	1512	1542	1575	1605	1638
Precio	1	1,04	1,08	1,13	1,18
Total	1512,00	1606,15	1708,77	1813,75	1928,05
Cantidad láminas	1008	1028	1050	1070	1092
Precio	0,17	0,18	0,18	0,19	0,20
Total	171,36	182,03	193,66	205,56	218,51
Portacelulares	3024	3085	3147	3211	3276
Cantidad pliego	151	154	157	161	164

Precio	1	1,04	1,08	1,13	1,18
Total	151,20	160,67	170,71	181,43	192,80
Cantidad láminas	605	617	629	642	655
Precio	0,17	0,18	0,18	0,19	0,20
Total	102,82	109,25	116,09	123,37	131,11
Llaveros	5040	5142	5246	5352	5460
Cantidad pliego	630	643	656	669	683
Precio	1	1,04	1,08	1,13	1,18
Total	630,00	669,49	711,44	756,01	803,35
Libretas	1008	1028	1048	1070	1092
Cantidad pliego	1008	1028	1048	1070	1092
Precio	1	1,04	1,08	1,13	1,18
Total	1008,00	1070,76	1137,01	1209,17	1285,37
Cantidad láminas	1008	1028	1048	1070	1092
Precio	0,17	0,18	0,18	0,19	0,20
Total	171,36	182,03	193,29	205,56	218,51
Total unidades	10581	10793	11013	11234	11463
pliegos fomix					
Total unidades	5309	5415	5527	5636	5751
láminas fomix					
Total MPD	11483,70	12200,57	12968,18	13777,49	14643,59

ANEXO 7 Proforma Point Technology

PROFORMA

LOCAL IBARRA



SUPERMERCADO DE COMPUTADORAS
 COMPUBUSSINES Cía. Ltda.
 MATRIZ: ESTABLECIMIENTO 002 Quito-Ecuador
 El Ejido, Av. 10 Agosto N19-86 Edo. Y Nro. de Jandira
 Teléfonos: 250-1594/5/6, Fax: 254-42-62 Cel. 099235051

Cliente: María Chala

Ibarra, 02 Octubre del 2014

Dirección: Ambato y Puyo 15-44

TELF: 0997261245

RUC: 1003145917

Cant.	Detalle	v. Unitario	V. Total
2	Computadoras ALTEK Intel (R)Core (TM) i3-3220 CPU @ 3,30 GHz memoria 4.00GB	554,00	1.108,00
2	Impresoras HP laser Jet P1505	180,00	360,00
2	Teléfonos Inalámbricos HP c4520	80,00	160,00
Tiempo de entrega: 15 días laborables		Subtotal	1.453,57
Forma de pago: 60% al pedido y 40% a la entrega			
Tiempo de Garantía: un año de garantía por daños de fabricación		I.V.A 12%	174,43
		TOTAL \$	1.628,00


ANEXO 8 Proforma Dilipa



Cliente: María Chala Ibarra, 02 Octubre del 2014
 Dirección: Ambato y Puyo 15-44 TELF: 0997261245
 RUC: 1003145917

Cant.	Detalle	v. Unitario	V. Total
6	Pirograbadores	4,75	28,50
4	Pistolas de Silicona	3,57	14,28
Tiempo de entrega: Inmediata Forma de pago: Contado Tiempo de Garantía: Garantía solo por daños de fabricación		Subtotal	42,78
		I.V.A 12%	5,13
		TOTAL \$	48,00

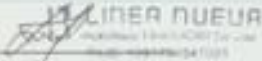
ANEXO 9 Proforma Línea Nueva



RUC: 1003145917

Cliente: María Chala Ibarra, 02 Octubre del 2014
 Dirección: Ambato y Puyo 15-44 TELF: 0997261245
 RUC: 1003145917

Cant.	Detalle	v. Unitario	V. Total
3	Mueble de madera de 1,20*1,20	260,00	780,00
4	Mesas de madera 2,40*1,20	50,00	200,00
4	Estación de trabajo de 1,20 *1,20 gacetera de 3 cajones	160,00	640,00
4	Sillones pilot giratorio	90,00	360,00
1	Archivador metálico 4 gavetas	140,00	140,00
1	Mesa de reuniones de 8 personas 1,78*90	200,00	200,00
Tiempo de entrega: 15 días laborables Forma de pago: 60% al pedido y 40% a la entrega Tiempo de Garantía: un año de garantía por daños de fabricación		Subtotal	2.071,43
		I.V.A 12%	248,57
		TOTAL \$	2.320,00



Reinventamos espacios

Muebles para Oficina y Hogar

Exhibición: Pílo y Olmedo Esq.
 (Frente al Banco Pacifico) Telfs 2953-400 / 26
Fábrica: Juan Montalvo 6-59 y Oviedo
 (Frente Iglesia San Francisco) Telf: 2613-791
 Ibarra - Ecuador

ANEXO 10 Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACION			
BENEFICIARIO	CFN		
INSTIT. FINANCIERA	48.722		
MONTO EN USD	10,50%	T. EFECTIVA	
TASA DE INTERES	5 años	11,0203%	
PLAZO	0 años		
GRACIA	01/03/2013		
FECHA DE INICIO	DOLARES		
MONEDA	30 días		
AMORTIZACION CADA	6	para amortizar capital	
Número de períodos			
No.	SALDO	INTERES	PRINCIPAL
	48.722,00		
1	42.262,64	4.012,90	6.459,36
2	32.978,57	4.034,72	8.531,99
3	23.423,45	3.094,47	9.472,24
4	12.815,32	2.050,60	10.516,11
5	1.055,92	919,09	11.675,02
6	26,86	9,24	1.037,99